

Caracterización y potencialidades del Sector Ecuestre en Uruguay

Marzo 2012



El presente trabajo fue realizado por Uruguay XXI con la cooperación del Banco Interamericano de Desarrollo, en el marco del Programa de Apoyo al Comercio Exterior, Préstamos BID 1971/OC-UR. El Consultor responsable del estudio fue el Ing.Agr. (MBA) Alejandro Ferrari y colaboraron el Ec. Mayid Sader, el Ec. Federico Pérez, el Ing.Agr. Domingo López y la Lic. Mónica Recuero.

INDICE TEMÁTICO

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1 INTRODUCCIÓN

Los equinos fueron introducidos en nuestro país junto con la ganadería y desde entonces se han constituido en un elemento común del paisaje, herramientas para la producción agropecuaria y protagonistas para diferentes formas de esparcimiento.

En los últimos años se percibe mayor **dinamismo de algunas actividades asociadas al caballo**, ya sea por la mejora en las relaciones de precios del agro, el crecimiento de la actividad económica, el desarrollo del turismo rural, el resurgimiento de la actividad hípica[2] o el avance de nuevos deportes como el Enduro, entre otras razones.

No obstante lo anterior, **la información estadística, al igual que los estudios a nivel nacional** que aporten datos sobre las diferentes actividades que tienen como centro o actor fundamental al caballo, son escasos.

En este trabajo se pretende realizar: (i) una **caracterización** primaria de los diferentes subsectores o actividades que conformarían un eventual clúster ecuestre[3] ii) una aproximación al **aporte económico** del sector a la economía uruguaya y (iii) un análisis de los factores que condicionan su crecimiento, esperando que surjan elementos que ayuden al mejor diseño de eventuales políticas para promover la **internacionalización** del sector[4].

Dada la gran diversidad de actores y actividades que componen el sector ecuestre, en este estudio se realiza un **abordaje global del mismo, con aproximaciones parciales a cada actividad que no permiten que el mismo se constituya** en una referencia para cada tema. En el mismo sentido, las recomendaciones planteadas son de carácter orientativo, las cuales podrán luego ser validadas o no en un futuro proceso **de planificación estratégica** para el desarrollo sectorial de las áreas que revisten más interés.

---

[2] En adelante "Hípica"

[3] Como herramienta para comprender mejor el sector y su compleja trama de actividades relacionadas, se utilizará el enfoque de clústers, abarcando tanto los actores que conforman el núcleo de cada actividad como otros jugadores de la cadena de valor y elementos del entorno que hacen a la competitividad de las empresas. Esta mirada debería permitir identificar segmentos estratégicos que requieren acciones específicas, a la vez de filtrar desafíos comunes a las cadenas de valor de cada subsector y explorar posibilidades de coordinación y complementación entre diferentes actores.

[4] Es de destacar que no se registran antecedentes de trabajos de este tipo a nivel de la región, siendo escasos los estudios internacionales con similar alcance.

1.2 CARACTERIZACIÓN

El stock equino a nivel mundial alcanza los 57 millones de cabezas, siendo los países con mayor población equina Estados Unidos de América, China y México, seguidos por Brasil y Argentina. **Uruguay con aproximadamente 425 mil cabezas**, ocupa el puesto 21 en este ranking y el 2do puesto mundial en la relación habitantes por caballo, detrás de Mongolia.

La cantidad de animales en función de su uso (incluyendo reproductores, animales jóvenes y animales en actividad) se agrupan de acuerdo a las siguientes proporciones:

- **DEPORTES ECUESTRES**[5] 4-5%
- **RAZAS FUNCIONALES**[6] 7-8%
- **AGRO & SERVICIOS**[7] 87%
- **TURISMO & ENSEÑANZA**[8] 1-2%

Se estima que el stock total de equinos tuvo un leve descenso en los últimos años, aumentando la **proporción de animales destinados a los deportes ecuestres y las razas funcionales**. Dentro de los deportivos, la Hípica es la que nuclea la mayor cantidad de animales en actividad (39%), seguida por el del Enduro (22%), el Raid (11%) y el Polo (5%).

A nivel internacional, los caballos que se comercian están destinados a la faena y **para actividades ecuestres**. La mayoría de los destinados a esta última actividad, corresponde a caballos deportivos y se realiza principalmente **entre países con una Hípicas y otro tipo de competencias ecuestres muy desarrolladas**.

La Hípica, el Polo, la Equitación y el Enduro son los principales consumidores de animales de alto valor, los cuales resisten altos costos de fletes internacionales. El mercado de caballos para **competencias funcionales** también está muy desarrollado en USA y Europa, con oportunidades para la producción y exportación de **animales de paseo**.

Las exportaciones uruguayas de animales en pie para actividades deportivas, paseo o reproducción, promedian los **700 animales y U$S 5 millones** anuales durante los últimos tres ejercicios[9].

---

[5] Hípica, Raid, Enduro, Polo, Equitación, entre otros.

[6] Animales de razas registradas en la ARU, que compiten en pruebas funcionales y morfológicas (Criollos, Árabes, Cuarto de Milla, etc). La raza Criolla representa aproximadamente el 75% de los registros.

[7] Animales que cumplen funciones en establecimientos agropecuarios; los que realizan trabajos de tracción como los recolectores de residuos, fleteros etc. y los utilizados por el estado.

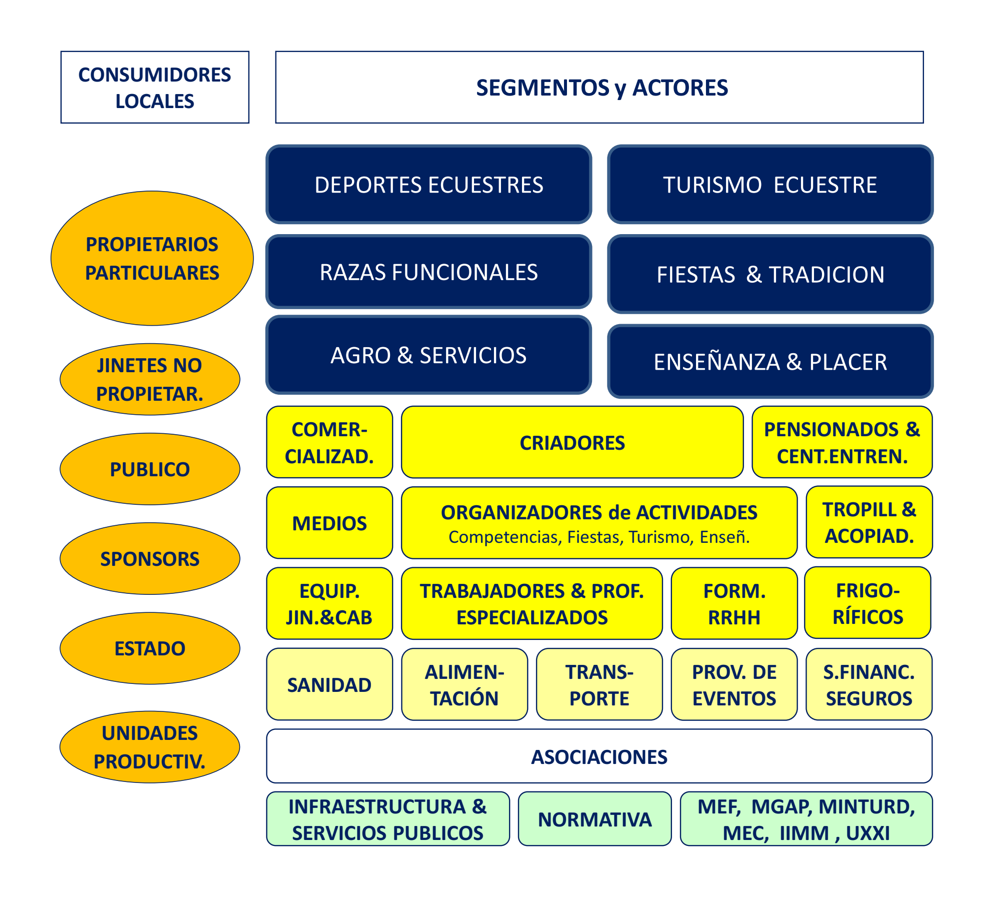
[8] Animales con los que se brindan servicios a quienes no los poseen: Turismo ecuestre (ej.: Estancias turísticas, Cabalgatas) Fiestas & Tradición (animales utilizados en las criollas) Enseñanza & Placer (animales utilizados para brindar clases diversas y los de paseo pertenecientes a propietarios particulares).

[9] Es necesario acotar que los datos estadísticos disponibles pueden no ser totalmente representativos de la realidad del sector, tanto en número de cabezas como en valores unitarios. Los valores de exportación, presentados en este trabajo, son de elaboración propia combinando registros y otras fuentes de información, como consultas a operadores del mercado.

Las exportaciones uruguayas de caballos Sangre Pura de Carrera (S.P.C) varían notablemente, en función de negocios esporádicos de animales excepcionalmente destacados, mientras que **las exportaciones de animales de Enduro han crecido de forma sostenida y más regular**, pasando de poco más de 20 caballos exportados en 2007 a casi 150 en 2010 y 2011, con rangos de precios entre los U$S 15.000 y U$S 50.000. Los Emiratos Árabes Unidos son el principal destino en valor, seguido por países de Europa y la región.

La **carne y subproductos** de la faena de equinos son actualmente el **principal rubro de exportación, con U$S 23 millones** anuales. Otros rubros de exportación relacionados al sector son los **productos veterinarios y equipamiento para jinetes y animales,** con **U$S 700 mil y U$S 10 mil** anuales respectivamente[10].

Los principales segmentos de actividades que componen el sector, así como los principales actores (CONSUMIDORES FINALES[11], ACTORES DEL NUCLEO[12] , PROVEEDORES COMUNES de la CADENA[13], SECTOR PÚBLICO), se grafican en el siguiente esquema:



---

[10] Valores 2010.

[11] Son quienes aportan el financiamiento para solventar las diferentes actividades.

[12] Aquellos para quienes su actividad principal está relacionada al sector.

[13] Actores para los cuales si bien el sector es relevante, también sirven a otras cadenas. Los principales proveedores en la fase de crianza, luego se repiten durante la actividad.

CONSUMIDORES: PROPIETARIOS PARTICULARES de animales que participan en deportes ecuestres y paseo (7.000)[14], UNIDADES PRODUCTIVAS (52.000)[15], JINETES NO PROFESIONALES (55.000)[16], JINETES NO PROPIETARIOS que demandan servicios en estancias turísticas, alquiler de caballos, cabalgatas, de equitación y equinoterapia[17]; SPONSORS que financian eventos, medios de comunicación y el PÚBLICO que participa de los eventos, consume medios de comunicación o apuesta en las competencias; ESTADO (Policía y Ejército).

ACTORES DEL NUCLEO: CRIADORES COMERCIALES (150)[18]; TROPILLEROS y ACOPIADORES (200)[19]; FRIGORÍFICOS (3); COMERCIALIZACIÓN (6-10); ORGANIZADORES DE ACTIVIDADES (400)[20] son los actores que articulan la fase de actividad en la mayoría de los subsectores; PENSIONADOS y CENTROS ECUESTRES (300-350) que combinan infraestructura y servicios para propietarios, jinetes no propietarios y público allegado[21]; PROVEEDORES DE EQUIPAMIENTO (360)[22]; MEDIOS ESPECIALIZADOS DE COMUNICACIÓN (40).

PROVEEDORES COMUNES DE LA CADENA: EVENTOS (gastronomía, seguridad, entretenimiento, etc); PRODUCTOS VETERINARIOS (7); ALIMENTOS (forrajes y concentrados); TRANSPORTE (insumos y animales, nacional e internacional); SERVICIOS FINANCIEROS Y SEGUROS, FORMACIÓN y ENTRENAMIENTO DE RECURSOS HUMANOS ESPECIALIZADOS (6-10)[23]

[14] Hípica (5.000), Enduro (400), Raid (1.000), Equitación (800), Polo (500), Paseo (200).

[15] Explotaciones agropecuarias de diversa índole que utilizan el caballo como herramienta (aprox. 43.000) y quienes lo utilizan para trabajos de tracción (aprox. 9.000).

[16] El 95% está vinculado a unidades productivas, el resto participan de competencias ecuestres.

[17] Se estima en este trabajo, en 300 la cantidad de jinetes que anualmente toman clases de equitación de algún tipo.

[18] Aproximadamente 100 establecimientos dedicados a la cría comercial de animales deportivos y 50 cabañas de razas funcionales.

[19] Los primeros cuentan con tropillas de su propiedad con las que prestan servicios principalmente de caballos bellacos en criollas (180) y/o caballos mansos para cabalgatas turísticas y alquiler (30), muchos a su vez compran caballos de descarte que luego revenden para faena.

[20] Componen este rubro los hipódromos y organizadores de carreras (10), los clubes, asociaciones y organizadores particulares de competencias ecuestres - enduro, raid, equitación, polo (73), las sociedades de razas (3), las estancias turísticas (40) y operadores de cabalgatas (8-10), alquileres de caballos (30), centros de equinoterapia (5), escuelas de equitación (5), centros ecuestres con perfil turístico (10) y los organizadores de criollas y fiestas tradicionalistas (250).

[21] Studs Hípica (200), Pensionados Raid, Centros Enduro (10), Clubs de Polo (8), Clubs Hípicos con pensionado (12), Centros Equinoterapia (5), Centros entrenamiento pruebas funcionales (5), Centros y pensionados generales (12).

[22] Aproximadamente 60 pequeñas empresas y 300 artesanos guasqueros.

[23] Formación de: jinetes profesionales, guías de cabalgatas, domadores, herreros, entrenadores, instructores, gestores equinos y profesionales veterinarios especializados

En referencia al EMPLEO[24]**, el sector generaría retribuciones por concepto de trabajo directo** (salarios y servicios) **por un monto aproximado de U$S 106 millones anuales**. El 60% de este monto corresponde a salarios de peones, vareadores, capataces que trabajan directamente con los animales tanto en fase de cría como en actividad. A su vez es en este tipo de trabajos que requieren menores estándares de educación y donde aplican personas de contexto socioeconómico relativamente desfavorecido, donde se daría el mayor nivel de informalidad.

Si todos los puestos generados con estas retribuciones fueran de tiempo completo, se tendrían aproximadamente **12.000** puestos de trabajo **"equivalentes de tiempo completo".** Con el supuesto de que la mitad de los puestos generados son de tiempo completo y el resto de medio tiempo, se tendría un **total de 18.000 trabajadores** perciben ingresos totales o parciales de estas actividades y que, a su vez, componen **núcleos familiares integrados por 67.000 personas.**

Los **deportes y turismo ecuestre, así como las actividades vinculadas a la enseñanza y paseo** estarían generando, en promedio, **entre 0,2 y 0,3 puestos de trabajo por animal, lo cual representa la** mitad de puestos totales del sector**.**

Empleo analizado



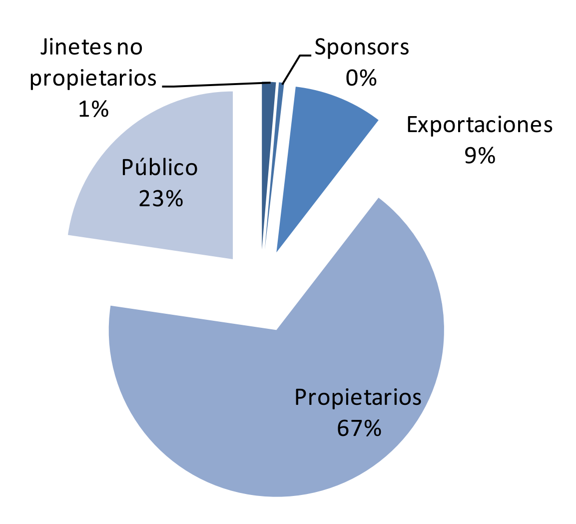
Se estima, a su vez, que el **APORTE ECONÓMICO (VBP)**[25] **del sector ecuestre tomado en su conjunto, ascendería a U$S 335 millones anuales**[26]. La relación retribuciones/VBP es de 31%, lo cual demuestra que la actividad es intensiva en el uso de mano de obra, al igual que el resto de las industrias del sector servicios.

[24]Las estimaciones de empleo, se realizan considerando los actores del núcleo del sector y no consideran el empleo generado a nivel de proveedores y su cadena de valor. Con la información disponible resulta muy difícil calcular el número de puestos de trabajo que generan estos actores de la cadena, pasibles de ser atribuidos específicamente al sector ecuestre. Si bien se estima que se trata de un número muy importante de puestos de trabajo y retribuciones, avanzar en este aspecto trasciende el alcance del presente estudio.

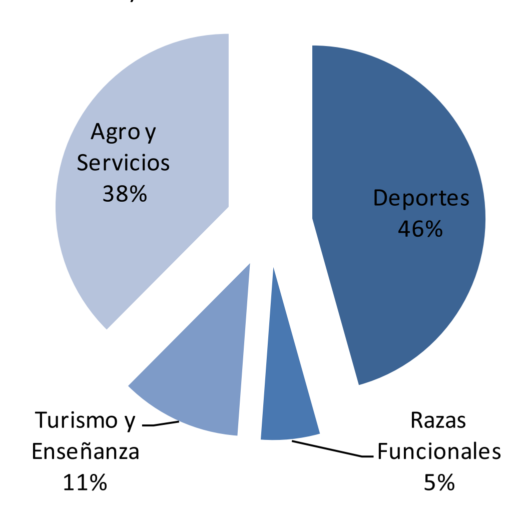
[25] Se trata de una primera aproximación al aporte real del sector. Es la estimación de mayor calidad que puede lograrse del **Valor Bruto de Producción** en función de la disponibilidad de información.

[26] Aproximadamente 0,7% del PIB nacional

APORTES (VBP) POR TIPO DE CONSUMIDOR: Las EXPORTACIONES totales, incluyendo las realizadas por los frigoríficos, asciende a U$S 29 millones anuales y representan un 9% del aporte del sector. El principal aporte lo realizan los PROPIETARIOS PARTICULARES con U$S 224 millones y un 67% del total. Los sigue el aporte del PÚBLICO a través de apuestas y turismo de eventos con U$S 76 millones y una participación del 23%. Los aportes de JINETES NO PROPIETARIOS y SPONSORS son relativamente bajos y sumados representan menos de 2% del total.



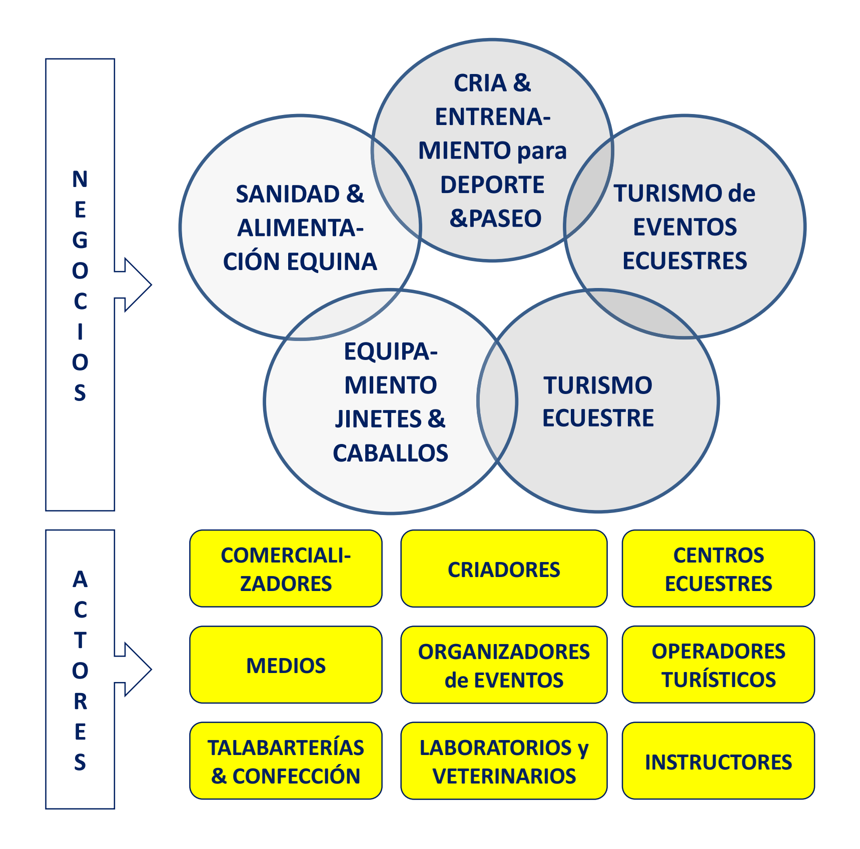
APORTES (VBP) POR SUBSECTOR: Los DEPORTES ECUESTRES, RAZAS FUNCIONALES y actividades relacionadas al TURISMO Y LA ENSEÑANZA, en su conjunto aportan aproximadamente U$S 209 millones anuales y representan el 62% del aporte sectorial, con menos del 15% de los animales del stock nacional. El resto, U$S 125 millones, corresponde a lo generado por equinos que integran su aporte a cadenas de valor agropecuarias o servicios que utilizan de tracción animal (AGRO & SERVICIOS).



Resumen de principales variables – Uruguay		
EXISTENCIAS	**425**	Miles de cabezas
EXPORTACIONES	**29**	Millones de U$S anuales
VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN	**335**	Millones de U$S anuales
RETRIBUCIONES (Salarios y Servicios)	**106**	Millones de U$S anuales
EMPLEO DIRECTO (Núcleo del Sector)	**18.000**	Trabajadores a tiempo completo y parcial

1.3 INTERNACIONALIZACIÓN

A efectos de analizar el potencial de internacionalización y recomendar líneas de trabajo, se identifican **cinco segmentos estratégicos**, con sus correspondientes actores principales, los cuales se presentan en el siguiente cuadro:

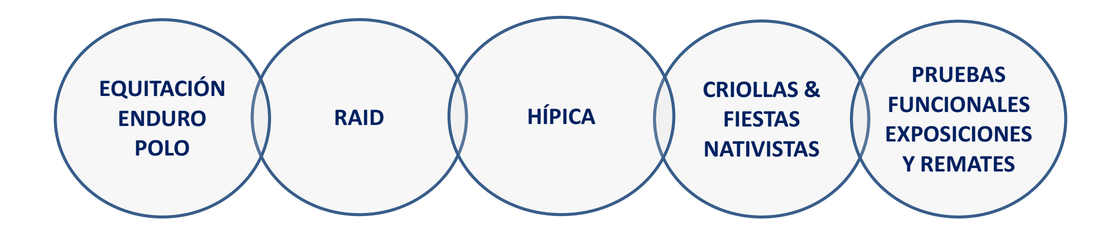


✓ **CRIA & ENTRENAMIENTO para DEPORTE y PASEO**: Dentro de este negocio, el segmento del Enduro es el que cuenta con mayor proyección. Para el resto de las actividades con mercado internacional (Hípica, Equitación, Polo, Riendas y Paseo) si bien existen oportunidades para aumentar las exportaciones, el potencial sería menor y las dificultades mayores.

Las líneas de acción sugeridas para la internacionalización y atracción de inversiones, en función de la información relevada, podrían resumirse en términos generales para todas las actividades en:

- **Acciones que apoyen el desarrollo de las actividades a nivel local** que repercuten positivamente de cara a la internacionalización (ej.: sponsorización, premios, difusión, infraestructura para el entrenamiento en vías públicas, señalización, acceso regulado a la playa y otros terrenos públicos).
- **Acciones que faciliten la entrada y salida de animales,** mejora la capacidad nacional de competir en el exterior y aumentan el nivel competitivo de la producción local[27], alimentan la imagen internacional y mejoran los valores de los animales (ej.: pasaporte regional equino, apoyos a las delegaciones en competencias internacionales, organización de eventos internacionales en el país, trabajar sobre alternativas para la baja de costos del transporte internacional, etc.).
- **Acciones específicas de conocimiento y desarrollo de mercados** para la colocación de animales y atracción de inversores (ej.: estudios de mercado, participación en ferias, misiones comerciales y misiones inversas, posibilidad de televisación internacional de las principales competencias).
- **Consideraciones a nivel impositivo que faciliten el comercio y estimulen el desarrollo de la actividad**, unidas al objetivo de hacer más **transparente el comercio** internacional.
- Evaluación de alternativas para **disminuir la informalidad laboral, minimizando el impacto en el empleo.**
- Implementar acciones alternativas para **brindar mayores atractivos al público en general para** que concurra a los diferentes eventos ecuestres.
- Acciones tendientes a **aumentar el número y la calidad de los jinetes y profesionales especializados** del sector.

✓ **TURISMO DE EVENTOS ECUESTRES**: Este segmento tiene una **significación económica relevante, aportando en el entorno de U$S 41 millones anuales**[28], según estimaciones realizadas en este trabajo, habiéndose relevado a su vez un total de aproximadamente **1.100 eventos por año**, que se pueden segmentar de la siguiente forma:



[27] Posibilidad de testear y foguear animales y jinetes con mayor frecuencia y en mayores niveles de competencia

[28] A esta cifra deberían agregarse un monto aproximado a los U$S 12 millones anuales atribuible a gastos en indumentaria asociados a la concurrencia del público a eventos como criollas y fiestas tradicionalistas.

- Una primera línea de trabajo a evaluar, pasaría por **mejorar la disponibilidad de información sobre estos eventos** en cuanto a su caracterización, calendarios, formas de acceso y costos, entre otros datos que permitan tanto al público como a los operadores turísticos estar en conocimiento de esta oferta y participar de la misma.
- A su vez podría considerarse el trabajo de cara a **mejorar contenidos** y **estructurar productos turísticos** en torno a los mismos. Muchos de los eventos incluidos en la tabla tienen un alto grado de desarrollo y madurez (criollas grandes, eventos puntuales de la hípica en Maroñas por ejemplo); sin embargo la mayoría podría beneficiarse con aportes desde una mirada turística profesionalizada, generando un ciclo virtuoso de atractivos turísticos y potenciamiento de las actividades.
- Desde la **mejora en el diseño y operación** (de cara al público[29]) de eventos puntuales como las competencias de Equitación al desarrollo de productos más complejos en torno al Raid, facilitando la **estructuración de servicios** de alojamiento, comidas, transporte, guía, etc. existiría una amplia gama de oportunidades. De la misma forma existiría potencial para trabajar en el desarrollo de productos turísticos, tanto para **público nacional como extranjero,** en torno a las actividades nativistas, potenciando a su vez el turismo rural y ecuestre.
- La posibilidad de contar a nivel del MINTURD con **contrapartes especializadas**, que junto a los gobiernos locales y los organizadores de actividades trabajen tanto en la **planificación de mediano plazo,** como en la **facilitación del desarrollo de los eventos** (articulación con organismos públicos, acceso a sponsors, etc.), sería un elemento de peso para potenciar actividades.
- Estas y otras alternativas cuyo análisis en profundidad trasciende el alcance de este estudio, ameritarían eventualmente considerarse en un plan específico, para la promoción del **turismo de eventos ecuestres**.

✓ **TURISMO ECUESTRE:** Este segmento estratégico está compuesto por cuatro actores principales, que en muchos casos se integran o vinculan comercialmente con **productos turísticos siempre asociados a diferentes formas de cabalgatas,** principalmente para jinetes no propietarios (nacionales y extranjeros), pero también para propietarios de animales.



[29] Es de esperar que este tipo de acciones vuelvan a su vez más atractivas estas actividades para los sponsors privados, generando una retroalimentación positiva.

Las Estancias turísticas (aprox. 40) ofrecen servicios de alojamiento, comidas y actividades complementarias, donde las cabalgatas dentro del establecimiento y sus alrededores juegan un papel preponderante en su propuesta, aunque no exclusivo.

Los organizadores independientes de cabalgatas (menos de 10 operadores) son actores que diseñan y organizan productos turísticos con diferentes grados de complejidad basados en cabalgatas[30], para los cuales son importantes proveedores de servicios las estancias turísticas (alojamiento y gastronomía), transporte de pasajeros, transporte de caballos, guías especializados y tropilleros subcontratados.

Los tropilleros (aprox. 30) prestan este servicio a los organizadores de cabalgatas y operadores turísticos (hoteles, complejos turísticos, parques, etc.) o desarrollan su propio negocio de alquiler de caballos en diferentes puntos del país especialmente durante la temporada turística.

Algunos **Centros Ecuestres y Pensionados** (aprox. 10 con perfil o servicios turísticos), también ofrecen cabalgatas guiadas además de otros servicios tanto para jinetes no propietarios[31], como para propietarios de animales[32]. Si bien normalmente también incluyen oferta de servicios gastronómicos y hasta alojamiento, el foco está en las actividades ecuestres.

El aporte económico (VBP) de las diversas actividades de **TURISMO ECUESTRE** se estimó en **U$S 3,2 millones** anuales, donde el 67% se generaría en las estancias turísticas, el 14% en cabalgatas organizadas, el 14% a nivel de centros ecuestres con cabalgatas para propietarios y jinetes no propietarios y el 7% en alquiler de caballos.

Las líneas de acción sugeridas se resumen en:

- **Promoción internacional** en medios especializados, organización de tours con prensa y operadores internacionales.
- Facilitación y regulación del **acceso a activos naturales e histórico-culturales** (áreas protegidas, parques nacionales, faja costera), así como concientización de la importancia del producto a quienes administran o dirigen estos activos.
- **Tratamiento impositivo** que fortalezca competitividad internacional y facilite la formalización e integración a la cadena de pequeños proveedores de servicios.
- Avances en la **formalización de los actores** del subsector, a efectos de aumentar frente a los clientes, el marco de calidad y seguridad, trabajando a su vez en una mejor y más adaptada oferta de seguros.
- Articulación con oferta de eventos ecuestres.

---

[30] Pueden ser Grandes, Largas o Cortas. Ver detalles en Capítulo 8.
[31] Clases de equitación, doma racional, etc
[32] Pastoreo, boxes, alimentación, podología, cuidado del pelo, servicio veterinario, servicio de padrillos, senderos y guías para cabalgatas, traslados.

✓ **SANIDAD & ALIMENTACIÓN EQUINA:** Si bien no se analizó en profundidad este negocio, en primera instancia y en lo que respecta a la elaboración **de productos específicos veterinarios** (fármacos y biológicos) así como de **complementos alimenticios**, el país presenta ciertas condiciones auspiciosas, como: Demanda local con escala y nivel de sofisticación en crecimiento; Conocimientos y capacidad de innovación en materia de salud animal apalancada por la demanda del sector agropecuario en general; Masa crítica de empresas produciendo localmente en régimen de libre competencia con proveedores internacionales y la Existencia de una creciente corriente exportadora.

Entre las principales limitantes que enfrentan los fabricantes locales para expandir este negocio en crecimiento, con exportaciones que superan los U$S 650.000 anuales, son las Condiciones de acceso a los mercados regionales, el reconocimiento del estatus sanitario o la validación de certificaciones y el desconocimiento del Uruguay en mercados remotos como proveedor de calidad de este tipo de productos.

- **Estos elementos ameritarían explorar posibles líneas de trabajo** para la internacionalización de este negocio con alto valor agregado, eventualmente tomado en forma global para todos los productos de sanidad animal, de base común, pero habilitando el desarrollo de estrategias específicas por segmento o línea de negocios.
- La producción de **suplementos alimenticios** para la exportación, puede ser otro negocio a explorar con capacidad de incorporar conocimiento y generar valor agregado.

✓ **EQUIPAMIENTO PARA JINETES y CABALLOS:** Para este segmento de negocio, si bien se releva un mercado interno de importantes dimensiones, **las características de la demanda local no estarían necesariamente alineadas a las de los potenciales clientes internacionales**, no existiendo tampoco una corriente exportadora, más allá de experiencias puntuales.

La producción de equipamiento para los animales podría en parte segmentarse en "Trabajo de campo" y "Deportes ecuestres", siendo esta última donde eventualmente ameritaría explorar posibilidades de desarrollo de mercados a nivel internacional con alto poder adquisitivo.

Aunque las empresas locales (60) y los artesanos (300), están enfocados al mercado interno de "Trabajo de Campo", la evolución de la demanda asociada a los deportes, la existencia de eventuales ventajas en relación al acceso a la materia prima (cuero) y costos de producción, ameritarían **explorar la posibilidad de identificar nuevas estrategias enfocadas en la exportación**, donde el conocimiento de las necesidades de los clientes, el diseño, la calidad y las capacidad de innovación son factores determinantes del éxito exportador.

En lo que respecta a indumentaria para jinetes, la incorporación de actores de la industria del calzado y confecciones mejoraría el desempeño del sector. Estas industrias en términos generales han perdido competitividad internacional, no obstante lo cual existen oportunidades en nichos de mercado específicos.

1.4 REFLEXIONES FINALES

- El énfasis en este trabajo se ha puesto en el potencial exportador de la industria, tanto de animales como de conocimiento y experiencia. Es claro que el sector se asimila más a una industria de servicios, en la que el crecimiento exportador requiere de un gran desarrollo del mercado doméstico y de la atracción de inversiones, especialmente en aquellos subsectores que cuentan con potencial de internacionalizarse.[33]

- **Para avanzar en el proceso de internacionalización de todos los segmentos identificados,** es indispensable fortalecer la **imagen del país** en relación a la **actividad ecuestre. Se debe demostrar que el país cuenta con calidad a nivel internacional y que el sector ecuestre tiene fuertes** rasgos de **identidad propia**. En este sentido, es importante incorporar a los principales actores del sector en la construcción del mensaje a utilizar en **acciones de promoción internacional**.

- En línea con lo anterior, sería pertinente completar el proceso iniciado con este estudio, trabajando en la definición de **Planes Estratégicos por segmento, validando acciones específicas y de base común o inter-segmento,** para la **mejora de la competitividad con foco en la internacionalización**.

- La conformación e **institucionalización de la representatividad privada** de cada segmento estratégico, buscando involucramiento y liderazgo de actores representativos, es una necesidad para la mejor definición e implementación de políticas para el sector.

- Por último, se reitera que este estudio es una **primera aproximación a la realidad del sector**, elaborado con muchas limitantes relativas a la disponibilidad de información. Por ser un estudio primario, constituye un aporte que deberá eventualmente ser **revisado y actualizado en el futuro**, de cara un mayor conocimiento y monitoreo de la industria. En este sentido, se debería trabajar para lograr la sistematización de la información y un método de actualización de la misma en forma periódica.

[33] incluido el Turismo Ecuestre.

2. CONTEXTO INTERNACIONAL

El presente capítulo presenta un resumen de las existencias de equinos a nivel internacional y del Uruguay. También se analiza el comercio mundial de carne equina y subproductos, una breve caracterización del comercio mundial de animales en pie.

2.1 Existencias Mundiales

El stock equino a nivel mundial alcanza los 57 millones de cabezas. Los países con mayor población equina son Estados Unidos de América, China y México, seguidos por Brasil y Argentina. **Uruguay ocupa el puesto 21 en este ranking y el 2do puesto** detrás de Mongolia en cuanto a la **relación habitantes por caballo**.

Tabla 2.1: Existencias mundiales

PAIS	CABEZAS[34]	hab/cab[35]
USA	9.500.000	32
China	6.823.360	195
México	6.350.000	17
Brasil	5.496.460	35
Argentina	3.680.000	11
Colombia	2.505.580	18
Mongolia	2.221.300	1
Etiopía	1.995.310	39
Kazajstán	1.370.500	11
Rusia	1.353.320	104
Australia	900.000	23
Rumania	820.000	27

PAIS	CABEZAS	hab/cab
India	751.000	1.529
Perú	730.000	40
Alemania	545.000	151
Senegal	522.486	25
Venezuela	510.000	52
Bolivia	475.000	19
Ucrania	465.800	99
Francia	460.000	132
Uruguay	425.000	8
Sierra Leona	415.000	15
Chad	409.814	25
Indonesia	398.788	596

A nivel de continentes, la mitad de los equinos del planeta se reparten de forma similar entre Sudamérica y Asia. Norteamérica se ubica en tercer lugar seguida por Europa, siendo África el continente con menor cantidad de caballos.

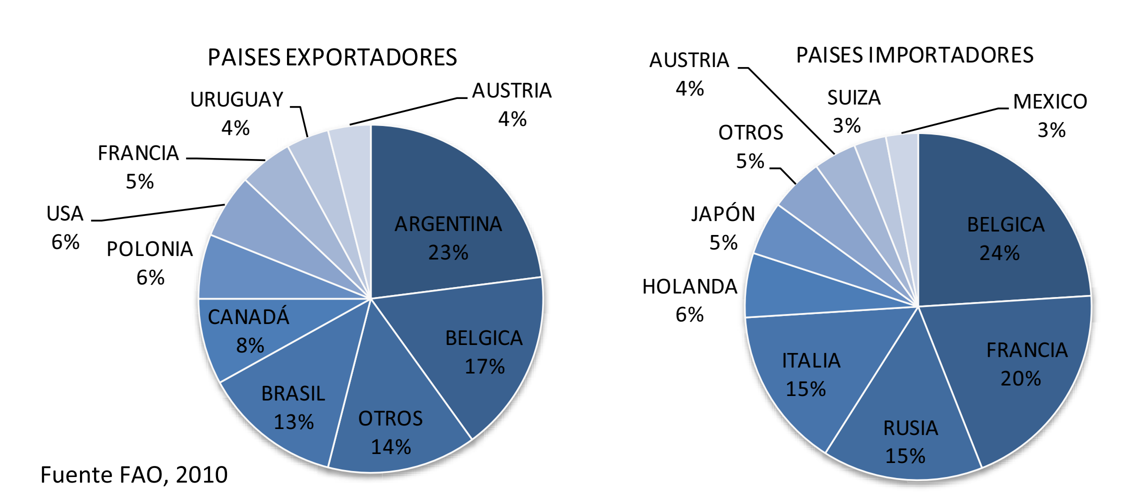
CONTINENTE	CABEZAS	%
SUDAMERICA	14.759.975	26%
ASIA	13.988.060	24%
NORTEAMERICA	9.886.000	17%
CENTROAMERICA	7.335.500	13%
EUROPA	6.362.482	11%
AFRICA	4.859.745	8%
TOTAL	57.191.762	100%

[34] FAOSTAT, 2010
[35] Elaboración propia

2.2 Comercio de Carne y Sub-productos

El consumo de carne de caballo en el mundo se concentra mayormente en algunos países de Europa, siendo los principales consumidores Francia, Rusia e Italia. En estos países es considerado un producto de calidad y hay carnicerías especializadas en carne equina, en las que se ofrecen cortes comerciales semejantes a los de los vacunos, embutidos y productos elaborados. Los productos de caballo también se encuentran en supermercados y restaurantes. Bélgica también es un importante consumidor, aunque juega un papel mucho más destacado en el comercio mundial como importador y exportador. Fuera de Europa, Japón es un mercado demandante de este tipo de carnes. El total de exportaciones anuales es de 148.716 toneladas equivalentes a U$S 597.011.000.

Gráfico 2.1: Exportaciones e Importaciones de Carne por país



Fuente FAO, 2010

La carne equina se considera de alto valor nutritivo y de bajo contenido graso, rica en minerales, hierro y vitaminas. En muchos países también es utilizada con fines medicinales, en la producción de inmunosueros, debido al volumen sanguíneo y por ser buenos formadores de anticuerpos, de los cuales se obtienen sueros homólogos que se utilizan para enriquecer medios de cultivo y sueros heterólogos que incluye anti arácnidos, antiofídicos, antitoxina tetánica, botulínica y diftérica.

2.3 Comercio de animales

Las exportaciones de caballos vivos en el mundo pueden dividirse en dos grupos: los **animales para faena** y los **animales para actividades ecuestres**. Desafortunadamente las estadísticas disponibles sobre exportaciones no permiten diferenciar entre animales para faena y otros. No obstante, se podría afirmar que **los animales para faena representan la mayor parte del comercio mundial**. Este tipo de comercio se registra principalmente entre regiones (USA, México, Canadá, o dentro de Europa principalmente), a valores relativamente bajos por unidad (en el entorno de los U$S 1.000).

La mayoría del comercio de caballos para fines ecuestres corresponde a caballos deportivos, siendo tanto animales ya entrenados, potros y animales para cría como padrillos y yeguas. El comercio de animales para actividades ecuestres y de reproductores, se realiza principalmente **entre los países con actividades hípicas u otras competencias ecuestres muy desarrolladas**, generando **flujos de ida y vuelta que concentran la mayor parte del comercio de equinos**.

Se entiende por hípica a la organización de competencias de caballos Pura Sangre de Carreras (S.P.C), siendo este el principal mercado de animales deportivos. Dentro de Europa es también importante el comercio de animales para competencias de equitación, para Polo en países con alto poder adquisitivo y últimamente, a influjo de países del Medio Oriente, para el Enduro.

Los caballos de elite son los que obtienen los mayores valores, alcanzando valores millonarios. **En esta industria, en la medida que descienden los valores de los caballos, el costo del traslado de los mismos se vuelve determinante en las posibilidades de venta a mercados lejanos fuera de los regionales**.

Es bueno tener en cuenta que, si bien los valores unitarios son un buen indicador del tipo de mercado, la información presentada se basa en promedios que en la mayoría de los países incluyen tanto animales para faena como para otros destinos, lo cual hace difícil determinar precios por categoría en este estudio.

Como lo muestra la siguiente tabla[36], ordenada **en función del número cabezas importadas, Canadá, México e Italia lideran la estadística con una muy alta proporción de animales para consumo**.

Tabla 2.2: Importaciones mundiales en cabezas

Posición	País	Cabezas	%	U$S/cab
1	Canadá	80.055	26%	847
2	México	74.470	24%	546
3	Italia	53.049	17%	1.389
4	Estados Unidos	16.715	5%	17.975
5	Francia	8.961	3%	14.917
6	Irlanda	8.947	3%	32.881
7	Bélgica	8.417	3%	3.093
8	Japón	4.696	2%	32.096
9	Polonia	4.613	1%	1.225
10	Países Bajos	4.080	1%	4.841
Resto del Mundo		43.911	15%	29.479

Cuando la información se ordena en función de los montos importados, países como **Gran Bretaña, USA, Irlanda, Emiratos Árabes o Japón, ocupan los primeros lugares, en la medida que especialmente sus hípicas altamente desarrolladas son consumidoras de animales de alto valor**.

[36] Toda la información de comercio de animales tiene por fuente la FAO y se presentan datos del año 2008 por ser la serie completa más reciente.

Tabla 2.3: Importaciones mundiales en U$S

Posición	País	Miles de Dólares	%	U$S/cab	Cabezas
1	Gran Bretaña	602.111	25%	172.130	3.498
2	Estados Unidos	300.448	12%	17.975	16.715
3	Irlanda	294.185	12%	32.881	8.947
4	Emiratos Árabes	163.611	7%	113.856	1.437
5	Japón	150.722	6%	32.096	4.696
6	Francia	133.674	6%	14.917	8.961
7	Australia	118.425	5%	43.748	2.707
8	Hong Kong	90.277	4%	198.848	454
9	Italia	73.693	3%	1.389	53.049
10	Canadá	67.840	3%	847	80.055
	Resto del Mundo	421.486	17%	3.308	127.395

En relación a las exportaciones, USA es el mayor exportador de cabezas, quintuplicando en número a su más cercano seguidor.

Tabla 2.4. Exportaciones mundiales en cabezas

Posición	País	Cabezas	% del total	U$S/cab
1	Estados Unidos	153.947	42%	3.047
2	Países Bajos	28.777	8%	3.709
3	Rumania	24.028	6%	760
4	Polonia	23.933	6%	1.687
5	Canadá	14.494	4%	3.588
6	Malasia	13.408	4%	82
7	Francia	12.693	3%	9.856
8	Gran Bretaña	11.099	3%	54.676
9	Nigeria	10.109	3%	344
10	Sudáfrica	9.482	3%	1.071
14	Argentina	5.295	1%	6.250
	Resto del Mundo	68.753	19%	13.734

Al considerar los montos totales, nuevamente Gran Bretaña lidera la estadística, presentándose como el país con mayor flujo de divisas equinas, tanto en importaciones como exportaciones.

Tabla 2.5: Exportaciones mundiales en U$S

Posición	País	Miles de dólares	% del total	U$S/cab	Cabezas
1	Gran Bretaña	606.847	25%	54.676	11.099
2	Estados Unidos	469.128	19%	3.047	153.947
3	Irlanda	212.972	9%	59.874	3.557
4	Alemania	154.052	6%	27.127	5.679
5	Francia	125.096	5%	9.856	12.693
6	Australia	114.807	5%	49.657	2.312
7	Bélgica	110.850	5%	18.744	5.914
8	Países Bajos	106.741	4%	3.709	28.777
9	Nueva Zelanda	106.493	4%	46.955	2.268
10	Emiratos Árabes	96.091	4%	223.467	430
13	Argentina	33.095	1%	6.250	5.295
	Resto del Mundo	307.439	13%	2.216	138.752

Se incluye Argentina como ejemplo cercano, siendo un exportador neto de animales. En el año 2010, Argentina exportó 3.800 animales por un valor superior a los U$S 23 millones anuales[37]. El gran mercado de los caballos argentinos es el Polo, con un gran desarrollo en los últimos 10 años, seguido por la hípica que ha sido un sector tradicional de exportaciones.

Tabla 2.6: Exportaciones Argentinas por actividad en cabezas[38]

DESTINO	Cabezas	%
POLO	2.068	55%
HÍPICA	600	16%
OTROS DEP, PASEO, TRABAJO	600	16%
FAENA	510	13%
TOTAL	3.778	100%

Excluyendo los animales exportados con destino a faena, como lo muestra la siguiente tabla, los países de Latinoamérica son el principal destino de los caballos argentinos, si bien sería el de menor valor unitario. Europa es el segundo destino, seguido por el conjunto de países asiáticos y africanos. Estados unidos es el principal cliente para las exportaciones de caballos de alto valor de la argentina.

[37] Seguramente este valor sea aún mayor en la medida que las exportaciones de equinos argentinas, se declaran principalmente en base a fictos

[38] Elaboración propia en base a diversas fuentes para el año 2010.

Tabla 2.7: Exportaciones Argentinas por destino en cabezas - 2010[39]

País Destino	CABEZAS	BLOQUE	CABEZAS	%	% VALOR
COLOMBIA	660				
BRASIL	196				
URUGUAY	100				
CHILE	64				
MEXICO	62				
VENEZUELA	46				
PARAGUAY	45				
PERU	42	LA	1295	40%	28%
ECUADOR	37				
BARBADOS	11				
DOMINICANA	10				
EL SALVADOR	6				
PANAMA	5				
COSTA RICA	5				
GUATEMALA	5				
ESTADOS UNIDOS	504	USA	504	15%	24%
PAISES BAJOS	370				
ALEMANIA	301				
REINO UNIDO	111				
SUIZA	24				
BELGICA	15				
FRANCIA	14	EUR	870	27%	24%
ESPA#A	9				
LUXEMBURGO	8				
AUSTRIA	8				
ESLOVAQUIA	7				
SUECIA	2				
MALASIA	230				
EMIRATOS ARABES	101				
NIGERIA	70				
BRUNEI	68				
THAILANDIA	65				
SUDAFRICA	23				
SINGAPUR	17	AS/AF	599	18%	25%
PAKISTAN	12				
COREA REPUBLICA	5				
INDIA	4				
OMAN	1				
ARABIA SAUDITA	1				
JAPON	1				
TOTAL	3.268				

[39] Elaboración propia en base a información de aduanas.

En términos globales, el comercio y la demanda de caballos para actividades ecuestres se concentran en **Europa occidental, USA y Canadá, Medio oriente, Japón, economías emergentes asiáticas y Oceanía**.

La Hípica, el Polo, la Equitación y el Enduro son los principales actividades consumidoras de animales de alto valor, los cuales tienen mejores posibilidades de resistir los altos costos de fletes internacionales. El mercado de **competencias funcionales** también está desarrollado en USA y Europa, constituyendo un mercado potencial muy interesante para **animales de paseo**.

3. EXISTENCIAS en URUGUAY

En el presente capítulo se analizan las existencias de equinos y su evolución reciente en Uruguay. A efectos de facilitar la visualización de las existencias nacionales de equinos, se clasifican[40] *en primera instancia, según su* ***uso*** *y* ***raza*** *por* ***categoría****.*

En cuanto al **uso**, las fuentes de información disponibles permiten generar un primer corte en CUATRO GRUPOS, como se muestra en el cuadro 3.1. El primer grupo de uso agrupa los animales cuya principal actividad son las COMPETENCIAS o DEPORTES ecuestres que se realizan en el país.

En segundo término se considerarán en forma independiente, dada su significación, los animales de raza registrados (todas las razas excepto Pura Sangre de Carreras) a los cuales definiremos como RAZAS FUNCIONALES. Los animales que compiten en pruebas funcionales y morfológicas, se encuentran dentro de este grupo.

Un tercer grupo abarca actividades que denominaremos como AGRO & SERVICIOS. Dentro del mismo se incluyen los animales que cumplen funciones en establecimientos agropecuarios; los que realizan trabajos de tracción como los recolectores de residuos, fleteros etc. y los utilizados por el Estado.

Por último, se agrupan bajo el título de TURISMO & ENSEÑANZA, los caballos con los que se brindan servicios a quienes no son dueños de los mismos: Turismo ecuestre (ej.: Estancias turísticas, Cabalgatas) Fiestas & Tradición (animales utilizados en las criollas) Enseñanza & Placer (animales utilizados para brindar clases diversas y los de paseo pertenecientes a propietarios particulares).

[40] La forma de clasificación es la que se entendió mejor a los efectos de este estudio pudiendo existir otras.

Cuadro 3.1: Criterios de clasificación del stock equino



En cuanto a RAZAS, como en el resto del mundo, en Uruguay existen muchas razas que son óptimas para diferentes actividades y que en muchos casos compiten por un mismo mercado. Las razas presentes en los registros genealógicos de la Asociación Rural del Uruguay (ARU) son en orden de importancia por número de animales registrados: Criollo, Árabe[41], Cuarto de Milla, Appaloosa, Lusitano, Shetland Pony, Percherón, Paint, Peruano de Paso, Belga, Hannoveriano, Breton y Mangalarga Marchador. La raza Criolla representa aproximadamente el 75% de éstos registros.

A modo ilustrativo sobre las principales aplicaciones de las diferentes razas, en el siguiente cuadro se cruzan por un lado las razas con presencia significativa en el país, y por otro, de los diferentes usos, aquellos que cuentan con mercados que a priori podrían tener potencial en el exterior.

Cuadro 3.2: Actividades & Razas

	PURA SANGRE	CRIOLLOS	ARABES	CUARTO DE MILLA	OTROS	CRUZAS
HÍPICA	X					
ENDURO	X	X	X			X
EQUITACIÓN					X	X
POLO	X					X
COMPETENCIAS FUNCIONALES		X		X	X	X
PASEO	X	X	X	X	X	X

[41] Se agrupan Árabes, Anglo-Árabes y Cruza Árabe.

En lo referente a CATEGORÍAS, **los animales en actividad (tanto machos como hembras) son la principal categoría del stock nacional**, seguidos por las categorías jóvenes de potrillos y potrancas sin domar, que incluye en promedio dos generaciones de animales menores de 3 años. Los reproductores (padrillos y yeguas madres) representan un 10% del stock total.

Dentro de la categoría de Yeguas madre, sólo se incluyeron aquellas con ese fin específico pertenecientes a establecimientos de cría comercial y las declaradas como paridas en el año en los establecimientos agropecuarios. En estos últimos existen también yeguas que paren en actividad.

Para el cálculo de las existencias se tomó como base la información de DICOSE 2010 y se agregaron las existencias estimadas de animales que normalmente no están incluidos en esta base (Pura sangre de carreras, Enduro en training, Raid, Equitación, Polo, Trabajo de tracción, Estado)[42].

En cuanto a los usos, como lo muestra el siguiente cuadro resumen, el stock de equinos orientados a las competencias deportivas es una pequeña parte del total (4-5%), siendo **la mayoría animales de trabajo** (87%)

Tabla 3.1: Existencias por categoría

CATEGORÍAS	TOTAL	DEPORTES ECUESTRES	RAZAS FUNCIO-NALES	AGRO & SERVICIOS	TURISMO & ENSEÑANZA
PADRILLOS	**8.422**	498	981	6.943	0
YEGUAS MADRE	**34.128**	4.848	9.811	19.469	0
SIN DOMAR	**97.164**	6.504	18.543	72.117	0
EN ACTIVIDAD	**286.000**	**7.800**	**1.200**	**271.550**	**5.450**
	100%	2,7%	0,4%	94,9%	1,9%
TOTAL ANIMALES	**425.714**	**19.650**	**30.535**	**370.079**	**5.450**
	100%	4,6%	7,2%	86,9%	1,3%

Dentro de las competencias deportivas, la hípica es la que nuclea la mayor cantidad de animales en actividad (39%), seguida por el Enduro (22%) y el Raid (11%). Las Razas Funcionales también compiten a la interna de cada una, en pruebas funcionales y morfológicas, siendo una parte importante de las existencias totales de equinos que compiten (13%).

Las actividades con mayor tradición en el país en la cría de animales, como pueden ser la hípica y las razas funcionales, pesan relativamente más en el total de animales que en los animales en actividad, debido a que presentan un número importante de yeguas madre especializadas. La hípica es a su vez proveedora de animales para otras actividades con menos especialización en la cría, como la Equitación, el Enduro o Raid, proveyéndose parcialmente de manadas de campo los dos últimos.

[42] Las existencias de estos subsectores se estimaron complementando registros de diferentes asociaciones con estimaciones propias en base a informantes calificados (ver detalles en anexos).

Tabla 3.2: Existencias por actividad – Deportes & Razas

DEPORTES & RAZAS	HÍPICA	ENDURO	RAID	EQUITACIÓN	POLO	RAZAS FUNCIO-NALES
EN ACTIVIDAD	39%	22%	11%	9%	6,%	13%
	3.500	2.000	1.000	800	500	1.200
TOTAL ANIMALES	**10.716**	**4.300**	**2.400**	**1.014**	**1.040**	**30.500**

Dentro de los usos que se calificaron en primera instancia como Trabajo & Servicios, los establecimientos agropecuarios, en especial **los ganaderos, acumulan la amplia mayoría de animales**. Estos establecimientos se proveen mayormente de animales producidos por criadores de razas funcionales y son, a su vez, proveedores de animales para el resto de las actividades de trabajo & servicios que generalmente no desarrollan la fase de cría.

Tabla 3.3: Existencias por actividad – Deportes & Razas

TRABAJO & SERVICIOS	CAMPO	TRACCIÓN	ESTADO	ALQ, CAB, TUR.RURAL	CRIOLLAS	ENSEÑANZA & PASEO
EN ACTIVIDAD	94,5%	3,4%	0,2%	0,4%	1,4%	0,1%
	261.650	9.300	600	1.150	4.000	300
TOTAL ANIMALES	**359.995**	**9.300**	**784**	**1.150**	**4.000**	**300**

Los Departamentos del norte concentran la mayor cantidad de caballos[43]. La superficie del Departamento y la preponderancia de la ganadería de carne y lana en relación a otros usos del suelo, están asociadas directamente con la cantidad de animales. **Gran parte de los equinos de competencias, enseñanza y paseo, se concentran en los departamentos del área metropolitana de Montevideo**.

[43] Fuente Dicose ajustado con estimaciones propias sobre distribución de animales no registrados.

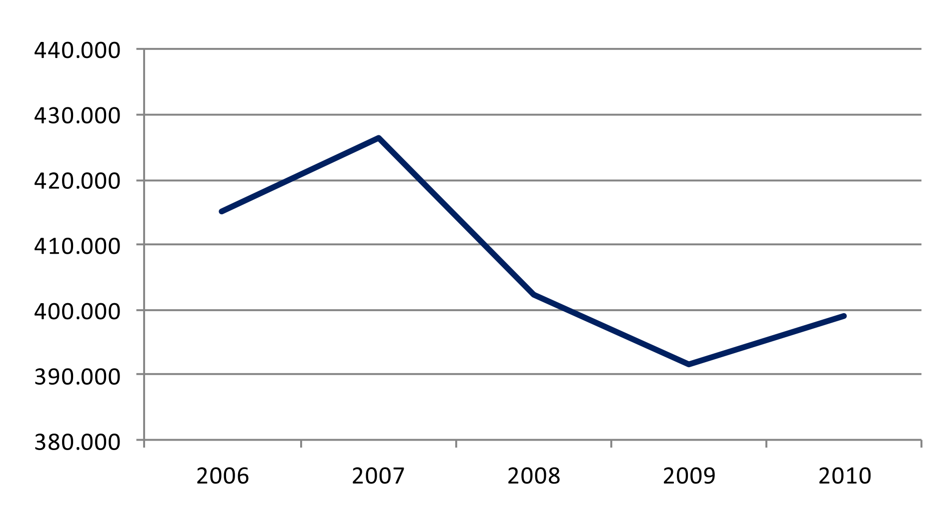
Tabla 3.4: Existencias por Departamento

DEPARTAMENTO	CABEZAS	%
TACUAREMBÓ	38.666	9%
CERRO LARGO	37.755	9%
RIVERA	32.960	8%
PAYSANDÚ	32.386	8%
SALTO	32.080	8%
LAVALLEJA	27.781	7%
ARTIGAS	25.688	6%
DURAZNO	25.327	6%
ROCHA	25.140	6%
FLORIDA	23.071	5%

DEPARTAMENTO	CABEZAS	%
TREINTA Y TRES	23.048	5%
SORIANO	15.988	4%
MALDONADO	15.704	4%
CANELONES	15.429	4%
RIO NEGRO	15.412	4%
SAN JOSÉ	11.581	3%
COLONIA	10.723	3%
FLORES	9.710	2%
MONTEVIDEO	8.876	2%
TOTAL	**427.324**	100%

En cuanto a la evolución del stock de acuerdo a los datos de DICOSE[44], luego de un pico en 2007 presentan una tendencia a la baja, la cual se revierte en la última declaración de 2010 para aproximarse nuevamente a las 400 mil cabezas.

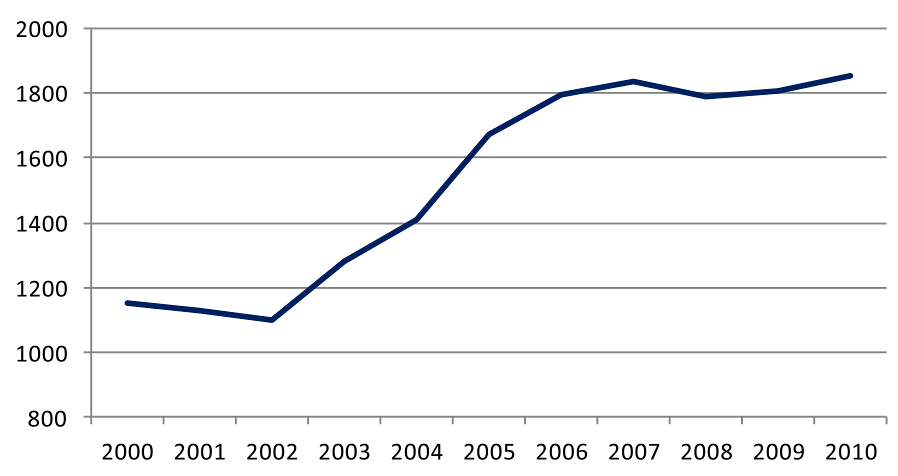
Gráfico 3.1: Evolución anual del stock en cabezas - DICOSE



Por el contrario, **los animales dedicados a competencias tanto deportivas como morfológicas[45] estarían en aumento**. Como lo muestra la gráfica, el número de registros de nacimientos de animales de Sangre pura de carreras creció de forma importante si se comparan los primeros años de la década pasada con los años más recientes

[44] No incluyen la mayoría de los animales clasificados como: Pura sangre de carreras, Enduro, Raid, Equitación, Polo, Trabajo de tracción, Enseñanza, Estado.
[45] Según Exposiciones de la ARU el número de equino que se inscriben en exposiciones morfológicas ha crecido en forma sostenida en los últimos 10 años, llegando prácticamente a duplicarse.

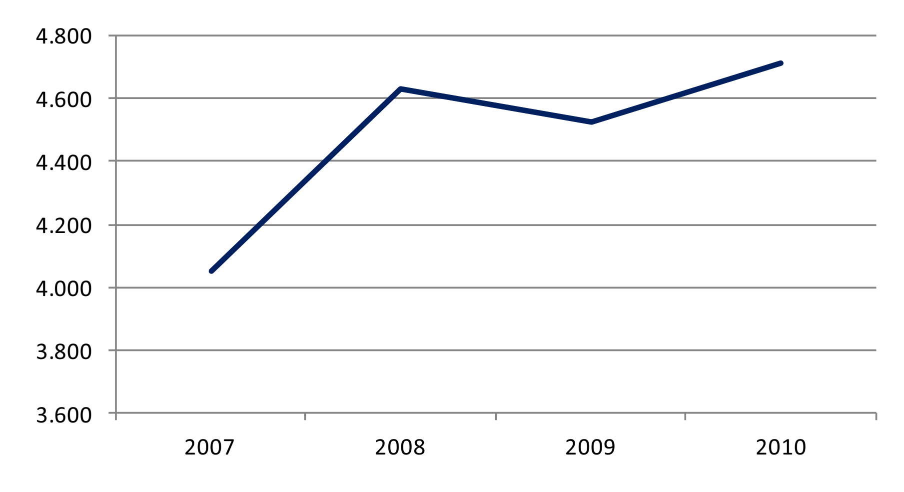
Gráfico 3.2: Potrillos S.P.C registrados[46] anualmente



Para el resto de las actividades deportivas no se cuenta con estadísticas. Sin embargo, es posible constatar en base a entrevistas y registros en competencias un **importante y sostenido crecimiento de los animales dedicados al Enduro**. Actividades como el Raid, Equitación y Polo se mantendrían relativamente estables.

Los registros de razas funcionales, en contraposición a la evolución global del total, **muestran un incremento importante** a partir de 2007 que se mantuvo en los últimos años. Los registros de la raza criolla, como fue mencionado anteriormente, representan la amplia mayoría de los registros de razas en la Asociación Rural del Uruguay (ARU).

Gráfico 3.3: Potrillos Criollos registrados en ARU anualmente



[46] Registro de productos. Stud Book Uruguayo.

La siguiente tabla muestra la apertura de los registros por razas y su participación porcentual en el total.

Tabla 3.5: Registros de equinos - ARU

RAZAS	2007	2008	2009	2010	
CRIOLLA	4.050	4.632	4.527	4.710	76,2%
ARABE Y CRUZA ARABE	596	655	634	683	11,0%
CUARTO DE MILLA	589	551	475	611	9,9%
APPALOOSA	38	74	61	40	0,6%
LUSITANO	31	2	49	18	0,3%
PAINT	12	6	16	9	0,1%
PERUANO DE PASO	12	4	9	5	0,1%
MANGALARGA	3	2	1	1	0,0%
ANGLO ARABE	46	58	67	69	1,1%
HANNOVERIANA	12	3	6	3	0,0%
CABALLOS DEPORTIVOS	81	71	113	58	0,9%
PERCH., BELGA, BRET	24	20	15	31	0,5%
SHETLAND PONY	23	17	13	4	0,1%
TOTAL	**5.517**	**6.095**	**5.986**	**6.242**	**100%**

4. EXPORTACIONES & IMPORTACIONES

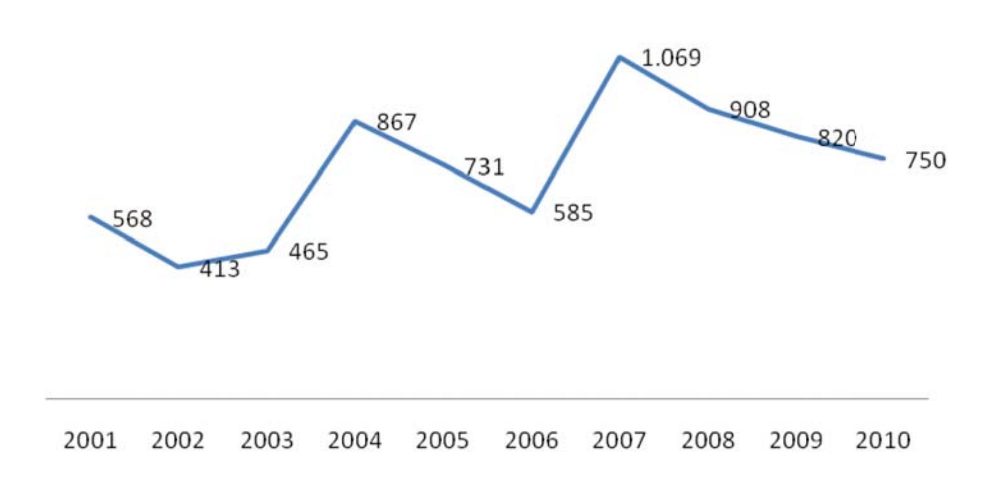
En el presente capítulo se analizan las exportaciones e importaciones de animales en pie y luego las exportaciones de carne y subproductos derivadas de la faena de equinos.

4.1 Animales en Pie

Los registros de aduanas permiten identificar exportaciones de Caballos de Sangre Pura de Carreras (S.P.C), Reproductores de todas las razas y animales de Paseo y Deporte, donde se encuentran equinos para las diferentes competencias y de andar[47].

Las exportaciones de animales[48] durante los últimos 10 años alternan picos[49] y valles y si bien la tendencia de los últimos años es descendente, el promedio de los últimos tres años es superior en un 70% al de los tres primeros de la década[50].

Gráfica 4.1 Exportaciones anuales en cabezas



Considerando los últimos tres ejercicios y todos los tipos de caballos comercializados, **el balance comercial sería positivo entre U$S 2,5 y 5 millones**, según el año. En cuanto al número de animales, se exportan algo más del doble de los animales que se importan.

[47] Para la elaboración de los cuadros, se tomaron los datos de aduanas en cuanto al número de animales y se estimaron los precios unitarios en base a diferentes fuentes.
[48] Comúnmente denominadas "cabezas".
[49] El pico de 2007 se genera por la realización de dos embarques a Italia de aproximadamente 300 animales cada uno, cuando en los años anteriores y subsiguientes se realizó solo uno.
[50] Los datos preliminares de exportaciones para 2011 mostrarían un nuevo descenso en el número total de animales exportados, siendo la interrupción del mercado italiano la causa principal.

Las importaciones se concentran en Reproductores, siendo los S.P.C los que representan aproximadamente el 70%, mientras que **las exportaciones principales son de caballos S.P.C junto con animales de Paseo y Deportes**, siendo **el Enduro el principal destino**.

En 2010, con el 30% de los animales, **las exportaciones de caballos de enduro en términos monetarios fueron cercanas al 80% de las exportaciones totales de paseo y deportes**, lo que revela importantes diferencias en cuanto a valores unitarios a favor de este mercado

Las exportaciones de S.P.C varían en función de exportaciones esporádicas de animales excepcionalmente destacados[51], mientras que **las exportaciones de animales de Enduro crecen de forma sostenida**, pasando de poco más de 20 caballos exportados en 2007 a cerca de 150 en 2010[52], a un promedio aproximado de U$S 18.000 (estimación propia en base a informantes calificados. Los rangos de precios de exportación se sitúan entre 15 y 50 mil U$S).

Las exportaciones de otros caballos deportivos y de paseo se mantienen estables durante los últimos tres ejercicios tanto en cabezas como en montos (alrededor de 500 animales/año con valores unitarios menores a U$S 2.000). Vale destacar que más del 50% de estas exportaciones fueron con destino a Italia en grandes barcos que consolidaban animales de distintos orígenes, tanto para paseo como para faena y que ya no continuaría al menos en esa modalidad de transporte, por razones de bienestar animal.

Tabla 4.1: Exportaciones e importaciones de animales en pie 2008-2010[53]

EXPORTACIONES	2008			2009			2010		
Pais Destino	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**
REPRODUCTORES	*166*	2.078	345.000	*73*	3.096	226.000	*135*	2.474	334.000
S.P.C	*72*	55.361	3.986.000	*72*	22.458	1.617.000	*57*	7.474	426.000
PASEO Y DEP.	*670*	3.178	2.129.000	*675*	4.680	3.159.300	*558*	6.108	3.408.400
TOTAL	*908*	7.115	6.460.000	*820*	6.100	5.002.300	*750*	5.558	4.168.400

IMPORTACIONES	2008			2009			2010		
Pais Destino	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**
REPRODUCTORES	*203*	3.643	739.624	*240*	6.060	1.454.305	*222*	4.674	1.037.715
S.P.C	*133*	4.826	641.865	*159*	6.728	1.069.819	*139*	3.634	505.109
PASEO Y DEP.	*38*	4.785	181.848	*41*	3.176	130.206	*29*	6.581	190.838
TOTAL	*374*	4.180	1.563.338	*440*	6.033	2.654.330	*390*	4.445	1.733.663

[51] En los últimos tres ejercicios se exportaron 2 animales por valores superiores al millón de dólares, 8 entre 100 y 400 mil dólares y el resto (95%) a promedios similares al mercado local, en el entorno de los 7 mil dólares.

[52] Los datos preliminares de 2011 muestran que se mantendría el número de animales de enduro exportados y un descenso en las exportaciones de S.P.C, por lo que las exportaciones de animales de Enduro más que triplicarían a las de S.P.C.

[53] Los Valores “unitarios” son promedios compuestos por animales que pueden ser de muy distinto valor.

En cuanto a los destinos, a continuación se presenta la apertura por país de cada rubro de exportación:

Para los reproductores, el principal y casi exclusivo destino de las exportaciones es la región, encabezada por Paraguay.

Tabla 4.2: Exportaciones de Reproductores 2008-2010

REPRODUCTORES	Rubro NCM : 0101.90.10.30					Rubro NCM : 0101.10.10.00			
EXPORTACIONES	2008			2009			2010		
Pais Destino	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**
PARAGUAY	*125*	2.000	250.000	*50*	2.000	100.000	*79*	2.000	158.000
BRASIL	*34*	2.000	68.000	*10*	2.000	20.000	*34*	2.000	68.000
ARGENTINA	*2*	8.500	17.000	*6*	12.000	72.000	*21*	5.000	105.000
EMIRAT. ARABES							*1*	3.000	3.000
ALEMANIA				*1*	10.000	10.000			
COLOMBIA	*5*	2.000	10.000						
ECUADOR				*4*	2.500	10.000			
EEUU				*2*	7.000	14.000			
TOTAL	*166*	2.078	345.000	*73*	3.096	226.000	*135*	2.474	334.000

Para los S.P.C, también Paraguay[54] ha liderado el pequeño mercado de la región, dentro de **un número muy bajo de exportaciones totales**, donde como se mencionó destacan **casos excepcionales** que se exportan a mercados de alto poder adquisitivo como EEUU, Reino Unido o Emiratos Árabes Unidos.

Tabla 4.3: Exportaciones de animales SPC, 2008-2010

CABALLOS PURA SANGRE DE CARRERAS			Rubro NCM : 0101.90.10.10						
EXPORTACIONES	2008			2009			2010		
Pais Destino	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**
ARGENTINA	*10*	7.000	70.000	*26*	7.000	182.000	*30*	7.000	210.000
PARAGUAY	*32*	7.000	224.000	*28*	7.000	196.000	*12*	7.000	84.000
BRASIL	*13*	7.000	91.000	*16*	7.000	112.000	*11*	7.000	77.000
E.E.U.U.	*5*	220.000	1.100.000				*3*	15.000	45.000
EMIRATOS ARABES				*1*	1.100.000	1.100.000	*1*	10.000	10.000
REINO UNIDO	*8*	264.000	2.112.000						
ESPAÑA	*3*	13.000	39.000						
FRANCIA	*1*	350.000	350.000						
CHILE				*1*	27.000	27.000			
TOTAL	*72*	55.361	3.986.000	*72*	22.458	1.617.000	*57*	7.474	426.000

Las exportaciones de caballos de Polo registradas son marginales y a diversos mercados extraregionales. Existiría, según fuentes del sector, un número de animales superior que sería comercializado a Argentina y Brasil.

[54] Según datos preliminares de 2011 no se registrarían en este ejercicio exportaciones de S.P.C o reproductores al Paraguay.

Tabla 4.4: Exportaciones de caballos de Polo, 2008-2010

CABALLOS DE POLO	Rubro NCM : 0101.90.10.20								
EXPORTACIONES	2008			2009			2010		
Pais Destino	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**
EMIRATOS ARABES							*18*	3.000	54.000
ESPAÑA	*2*	3.000	6.000	*5*	3.000	15.000	*8*	3.000	24.000
FRANCIA				*3*	3.000	9.000			
ALEMANIA				*6*	3.000	18.000			
BELGICA				*2*	3.000	6.000			
BRASIL				*4*	3.125	12.500			
IRLANDA				*4*	2.700	10.800			
E.E.U.U.	*4*	1.500	6.000						
REINO UNIDO	*28*	3.696	103.500						
ARGENTINA	*10*	2.500	25.000						
TOTAL	*44*	3.193	140.500	*24*	2.971	71.300	*26*	3.000	78.000

Para los animales Deportivos y de paseo, desafortunadamente la información disponible no permite separar las exportaciones en función de los diferentes usos de los animales (enduro, equitación, paseo, etc.), no obstante lo cual se pueden inferir algunas conclusiones.

Durante los últimos 4 ejercicios se han exportado animales a más de 20 países. El principal destino en dólares, son los Emiratos Árabes Unidos que adquiere animales con destino a las competencias de Enduro. Este destino comienza a cifrar significativamente en 2008 y se consolida a partir de 2009.

Italia aparece como segundo destino con las importaciones mencionadas anteriormente. Paraguay también es un destino relevante de estas exportaciones en términos de cabezas.

Tabla 4.5: Exportaciones de animales para deportes y paseo excepto S.P.C y Polo, 2008-2010

PASEO Y DEPORTES (excepto polo)				Rubro NCM : 0101.90.10.99					
EXPORTACIONES	2008			2009			2010		
Pais Destino	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**
ITALIA	*343*	900	308.700	*377*	900	339.300	*210*	900	189.000
EMIRATOS ARABES	*64*	15.000	960.000	*145*	16.000	2.320.000	*146*	18.000	2.628.000
PARAGUAY	*77*	2.000	154.000	*65*	2.000	130.000	*90*	2.000	180.000
FRANCIA	*3*	1.600	4.800			0	*24*	3.500	84.000
ESPAÑA	*51*	2.500	127.500	*25*	3.300	82.500	*18*	3.300	59.400
BRASIL	*2*	1.000	2.000	*4*	875	3.500	*13*	2.500	32.500
ARGENTINA	*31*	1.500	46.500	*14*	4.000	56.000	*7*	13.000	91.000
BELGICA	*2*	3.000	6.000			0	*7*	3.000	21.000
REINO UNIDO	*18*	18.500	333.000	*8*	3.000	24.000	*6*	3.000	18.000
HOLANDA	*4*	2.300	9.200			0	*5*	2.500	12.500
ALEMANIA	*13*	2.600	33.800	*4*	3.000	12.000	*2*	3.000	6.000
SUIZA	*0*		0			0	*2*	3.000	6.000
COLOMBIA	*0*		0			0	*2*	1.500	3.000
MALASIA	*0*		0	*8*	15.000	120.000			0
LIBANO	*0*		0	*1*	700	700			0
EEUU	*2*	1.500	3.000			0			0
TOTAL	*626*	3.177	1.988.500	*651*	4.743	3.088.000	*532*	6.260	3.330.400

4.2 Carne y Sub-productos

La producción de carne equina en Uruguay es una actividad residual de los diferentes usos de los animales (trabajo, competencias, placer), no existiendo la cría comercial con destino a la producción de carne como sí existe en algunos países, especialmente los europeos.

Tabla 4.6 Faena anual - INAC

Año	Cabezas faenadas
2000	44.453
2001	53.351
2002	35.674
2003	38.030
2004	40.006
2005	36.273
2006	39.471
2007	38.879
2008	45.133
2009	39.088
2010	37.136

La faena nacional de equinos se ubica desde la década del 90 en el entorno de las **40 mil cabezas** anuales. Son tres las plantas habilitadas: Clay S.A (56%), Sarel S.A (25%) y Agroindustrial del Este (19%), estando ubicadas las dos primeras en el Departamento de Canelones y la tercera en Treinta y Tres.

Los principales productos exportables de la faena son Carne enfriada o congelada (93%), Menudencias, Tripas (5%), Crines (1%) y Cueros (2%), tanto frescos como curtidos. En total suman aproximadamente U$S **23 millones** anuales, constituyendo la principal fuente de divisas del sector.

Rusia y Francia son los principales destinos de la carne equina uruguaya, acumulando el 77% de la facturación.

Los cueros se exportan frescos, salados y curtidos. Brasil es el principal destino para el producto fresco y Chile para el curtido. Una proporción menor se destina a la plaza.

Tabla 4.7: Exportaciones nacionales de carne y subproductos[55]

TRIPAS

Destino	U$S-FOB	% Inc.	Kg. Brutos	
ITALIA	945.993	89%	302.265	3,1
FRANCIA	58.395	6%	21.415	2,7
ESPAÑA	35.937	3%	12.370	2,9
ALEMANIA	18.255	2%	5.470	3,3
TOTAL	**1.058.580**	100%	**341.520**	**3,1**

CUERO FRES.

Destino	U$S-FOB	% Inc.	Kg. Brutos	
BRASIL	102.520	50 %	232.736	0,4
H.KONG	57.402	28 %	136.290	0,4
CHINA	46.030	22 %	84.380	0,5
TOTAL	**205.952**	100%	**453.406**	**0,5**

CUERO CURT

Destino	U$S-FOB	% Inc.	Kg. Brutos	
CHILE	**189.000**	100%	11.813	16,0

[55] Fuente: Aduanas 2010

4.3 Otros productos

Como productos complementarios del sector, se identifican exportaciones de **Productos Veterinarios** (vacunas, antiparasitarios y complementos alimenticios) y **Equipamiento** para Jinetes y Caballos.

Son al menos tres los laboratorios veterinarios que registran exportaciones de productos de línea equina, sumando aproximadamente U$S 650 mil anuales. La empresa Microsules S.A. concentra la mayor parte de este flujo. Los principales destinos son países de Sudamérica[56] y de Asia, en primer y segundo lugar respectivamente[57]. Como se observa en el cuadro de exportaciones de la principal firma exportadora, la tendencia sería creciente.

Tabla 4.8: Evolución de las exportaciones de la firma Microsules en U$S.

PAIS	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BRASIL	103.710	177.287	352.341	311.553	238.772	301.949
MEXICO	8.923	20.573	54.417	61.872	76.871	72.188
VENEZUELA	3.963	3.035	14.789		21.216	48.485
CHILE	6.962	5.684	20.219	38.776	24.615	43.662
PARAGUAY	4.314	4.560	21.715	19.705	27.029	32.269
PUERTO RICO					3.706	29.323
EMIRATOS ARABES					17.288	22.042
PAKISTAN			4.020	8.053	18.479	18.642
NICARAGUA		2.040	11.419	1.222	5.304	11.261
PANAMA			10.075	7.638	5.117	7.450
ECUADOR	5.505	4.760	8.974	18.473	6.689	7.439
ARGENTINA	1.503	1.002	4.020	5.500	4.800	4.925
PERU	1.302	2.114	3.907	2.218	5.438	4.639
GUATEMALA			102	1.470	3.381	3.888
REPUBLICA DOMINICANA		1.258	1.361	1.970	2.704	3.231
COSTA RICA		1.491	8.568	7.031	10.627	3.214
ARABIA SAUDITA						2.500
LIBYA						2.346
TRINIDAD Y TOBAGO					2.102	1.488
MAURITANIA	533	553	2.145	683	804	918
EEUU	24.411	6.515				
EL SALVADOR					4.220	
HONDURAS	366	3.084	2.694	2.285	5.395	
RWANDA				480		
TURQUIA					6.526	
Total general	161.492	233.953	520.766	488.929	491.083	621.858

La información de aduanas no permite separar las líneas para equinos de las de otros animales, a efectos de identificar importaciones.

[56] Brasil representa una cifra cercana al 50%

[57] Las exportaciones del laboratorio Santa Elena por aproximadamente U$S 25 mil, se dirigen a Bolivia, Paraguay y Chile.

Las exportaciones de equipamiento para jinetes y caballos no son relevantes hasta el momento, rondando los U$S 10 mil anuales en negocios puntuales.

5. MERCADO INTERNO de ANIMALES

En el presente capítulo se aportan precios de referencia y cantidades aproximadas de animales comercializados internamente en el país.

Los precios de mercado local de los equinos varían en gran medida en función de la actividad a la que se destine y en especial dentro de las competencias y razas, en lo que respecta a la calidad de los animales. A su vez reciben diferentes valores las categorías (padrillos, yeguas, jóvenes, en actividad o de descarte) y entre los animales jóvenes según sexo y doma o nivel de entrenamiento.

Dentro de los deportes ecuestres, **los S.P.C** se comercializan en el mercado interno principalmente como potrillos y potrancas de 1,5 años sin domar (más del 50%), pero también se comercializan en menor número potrillos de destete, yeguas madre y animales en competencia.

Tabla 5.1: Promedios de ventas S.P.C[58] (U$S)

Categorías	U$S	% en cabezas
Potrillos y Potrancas 1,5 años	7.500	55%
Yeguas	2.500	25%
Destetes	1.800	15%
Training	2.000	5%

Los valores mínimos para potrillos y potrancas de sobreaño se situarían en U$S 2.500 y los máximos promedio en U$S 30.000. Normalmente las ventas en remates se realizan en 12 cuotas, rematándose la cuota.

Se estima que las ventas en pista a través de rematadores son aproximadamente 700 potrillos y potrancas, que representan aproximadamente el 40% de los animales que inician su entrenamiento anualmente en todo el país. Los remates se realizan tanto a nivel de criadores individuales con volumen suficiente de oferta, como consolidando y viabilizando ofertas más pequeñas de diferentes orígenes. Un porcentaje bajo de las ventas se realizan en forma directa, por lo que cerca del 50% de los animales que ingresan a la actividad son autoproducción. El total de animales S.P.C que se comercializan anualmente en el mercado local por diferentes formas ronda los 1.000 ejemplares.

El mercado del Enduro, el crecimiento es aún poco desarrollado, en la medida que un porcentaje importante de los animales que compiten no son todavía productos de una crianza especializada

[58] Estimación propia en base a información de remates.

(más del 50%). Las ventas de animales producidos en haras especializados mediante remates, rondaría los 150 animales por año (se consideran dentro de este número, los remates de caballos árabes que se destinan tanto a enduro como a competencias morfológicas –halter-).

A diferencia de los S.P.C para hípica, los caballos de enduro con cría especializada (árabes o anglo árabes), se venden normalmente domados y con más de 4 años cumplidos[59].

Tabla 5.2: Promedios de ventas animales Enduro[60] (U$S)

Categorías	Promedio	Mínimo	Máximo
Machos	7.500	3.500	12.500
Hembras	4.500	3.000	6.000

Los caballos para Raid no se comercializan en remates y su valor promedio puede estimarse en U$S 2.000, según los antecedentes paternos y maternos. La gran mayoría de los animales que ingresan a las competencias de raid serían de autoproducción.

El mercado de animales para Equitación es reducido y los pocos haras especializados están recién en sus inicios. El valor promedio de un animal con condiciones para ser entrenado en las diferentes disciplinas podría estimarse en U$S 2.000, existiendo importantes variaciones en el mercado. Un caballo para equitación puede costar entre U$S 1.000 y 4.000, llevando luego una inversión importante en tiempo de entrenamiento para transformarse en una caballo de competencia. Como referencia, animales que lleguen a saltar 1,50 m pueden llegar a valer en el mercado internacional hasta U$S 500.000.

Finalizando los deportes ecuestres, **el Polo** es un mercado con muy poco desarrollo en Uruguay, a diferencia de la Argentina. Los animales que se producen de forma especializada en el país, son casi en su totalidad comercializados al exterior. La mayoría de quienes practican este deporte localmente crían sus animales o adquieren animales de trabajo con aptitudes para el deporte, por lo que los precios son relativamente bajos y se estimaron en U$S 2.000 promedio. Una vez entrenados y con acumulación de competencias, los animales aumentan de valor y, si son realmente buenos, se transforman en exportables.

El segundo mercado a nivel local, luego de la hípica es el de los **animales de Razas funcionales**, con un amplio predominio de la raza criolla. Anualmente las principales cabañas comercializan en remates[61] aproximadamente 900 animales y otro tanto se comercializa directamente.

[59] Los machos son castrados.
[60] Valores obtenidos en remate 2011, de uno de los haras especializados de mayor prestigio. Los promedios de todas las ventas especializadas, deberían ser inferiores a estos valores. A su vez se pueden adquirir animales que no fueron producidos especialmente con el fin de competir a precios más cercanos al de animales para el campo o paseo.
[61] Se rematan cuotas mensuales llegando hasta 18 cuotas.

Tabla 5.2: Promedios de ventas animales Criollos[62] (U$S)

Categorías	Promedio	Mínimo	Máximo
Yeguas pedigree andar	4.000	2.000	20.000
Padrillos	14.000	8.000	50.000
Machos castrados	2.000	1.500	3.000

El número de animales comercializados en remates (razas funcionales y animales deportivos) **ha aumentado sensiblemente en los últimos cinco años, llegando prácticamente a duplicarse**. También se comercializan caballos que se ofertan en diferentes páginas web, ya sea de firmas rematadoras como de otros operadores.

La mayoría de las unidades productivas que utilizan caballos con fines de trabajo produce sus propios animales y adquieren eventualmente reproductores de razas funcionales. **Los caballos generales de andar para el campo o paseo** se comercializan en remates ferias y en forma directa, a valores promedio de entre U$S 600 y 1.200, mientras que **los caballos de descarte** cotizan a aproximadamente U$S 1,45 el kg en frigoríficos.

[62] Estimación propia en base a información de remates.

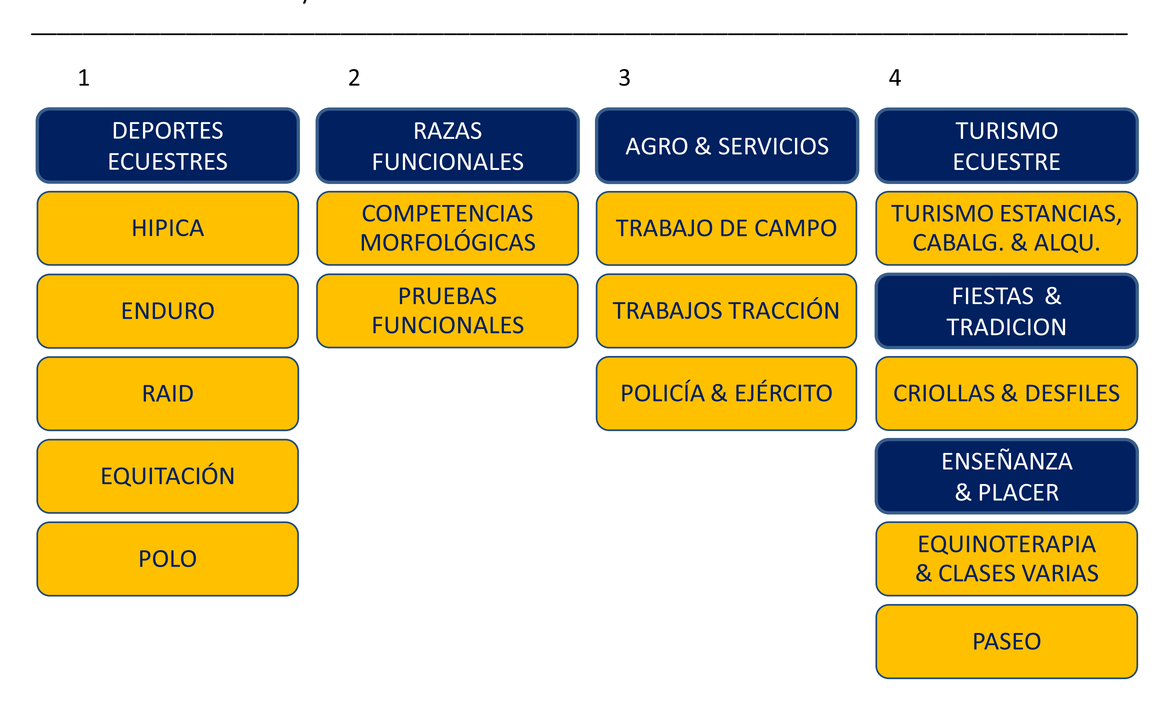
6. SEGMENTACIÓN y MAPEO del SECTOR

En el presente capítulo se realiza una segmentación del sector en subsectores, que a su vez se segmentan en actividades, para luego realizar una breve caracterización de los diferentes actores que conforman la cadena de valor del sector en general y de las actividades en particular.

6.1 Subsectores y Actividades

Para segmentar el sector **en función de las actividades relevantes a nivel local**, se partió de la clasificación de usos, la cual se reagrupó incorporando otras instancias que permiten delimitar mejor diversos subsectores a efectos de entender sus lógicas de funcionamiento, analizar su aporte a la economía e identificar posibles líneas estratégicas de largo plazo y espacio para políticas públicas. El siguiente cuadro describe los cuatro grupos definidos e identifica qué componentes incluye cada uno.

Cuadro 6.1: Sub-sectores y actividades ecuestres



1. El primer grupo que se denomina **DEPORTES ECUESTRES** comprende las disciplinas en las que se compite de forma profesional o amateur, siendo el factor común la competencia y la figura del "propietario" que monta o entrega la monta de su animal a otro. El núcleo de este subsector son los propietarios, criadores, entrenadores y organizadores de competencias (ver anexos: Deportes).

2. Como se mencionó anteriormente, se toman en forma independiente a las actividades en torno a las **RAZAS FUNCIONALES**, que si bien forman parte de todos los otros subsectores a los cuales

proveen de animales, generan una serie de actividades en gran medida por una lógica comercial que les confieren una dimensión propia. No integran este subsector, en esta clasificación, los S.P.C cuya cría es totalmente especializada. Se incluyen sí las competencias funcionales, que también podrían estar en el primer grupo como deportes, pero dan cuerpo a este subsector en la medida que estas actividades en nuestro país son aún cerradas a cada raza. El principal actor del subsector son las sociedades de criadores, dentro de las cuales la de caballos criollos es la más importante (ver anexo: Razas Funcionales).

3. El subsector que agrupa el mayor número de animales es el de **AGRO & SERVICIOS**, donde el caballo se integra en la cadena de valor de actividades productivas o servicios públicos (*establecimientos agropecuarios de diversa índole, recolección de residuos, fletes varios, policía, ejército*).

4. Por último, el grupo **TURISMO & ENSEÑANZA** se subdivide a su vez en tres:

El subsector de TURISMO ECUESTRE, donde es el jinete quien paga por montar caballos cuya propiedad es del prestador del servicio, en diferentes modalidades[63]. Este grupo está comprendido por las *estancias turísticas, las cabalgatas organizadas, el alquiler de caballos y centros ecuestres o pensionados con servicios turísticos*. El núcleo de este subsector son los organizadores de actividades prestadoras del servicio y los usuarios locales o internacionales (ver anexo: Turismo Ecuestre).

Lógica similar presenta el subsector denominado como ENSEÑANZA & PLACER donde se destaca la *equinoterapia, las diferentes clases de equitación, clases de otros deportes ecuestres, clases de doma racional y otras instancias de formación* para no profesionales, así como los actores y servicios en torno a las personas que poseen caballos de paseo normalmente alojados en pensionados. Se agrupan aquí todas las actividades que tienen en común una vinculación con el caballo que no están necesariamente relacionadas a las competencias y que por lo general se localizan en pensionados o centros ecuestres de diferente índole[64]. Los instructores, centros ecuestres, pensionados, alumnos, y propietarios particulares constituyen el núcleo.

El subsector de FIESTAS & TRADICIÓN, lo constituyen en nuestro país dos tipos de actividades que muchas veces forman parte de un mismo evento, pero que tienen características propias. Por un lado las *"criollas"* o jineteadas de animales especialmente seleccionados para tal fin y por otro lado los *desfiles y actividades tradicionalistas*. El núcleo de este subsector son los tropilleros, jinetes, organizadores de eventos, sociedades nativistas y el público que participa tanto de actor como de espectador (ver anexo: Fiestas & Tradición)

Los límites de los subsectores no siempre son totalmente claros, existiendo numerosas interrelaciones y sinergias entre los mismos. Seguramente existen otras formas de segmentar, no

[63] La excepción a esta regla son algunas cabalgatas organizadas que incluyen participantes con animales propios.

[64] Muchos centros ecuestres articulan también actividades antes definidas como turismo ecuestre (cabalgatas para público en general y para propietarios en pensionado) por lo que también serán tratados como parte de este subsector más adelante y son una muestra del entramado de actividades relacionadas de alguna forma con el turismo como también los son las criollas y fiestas nativistas.

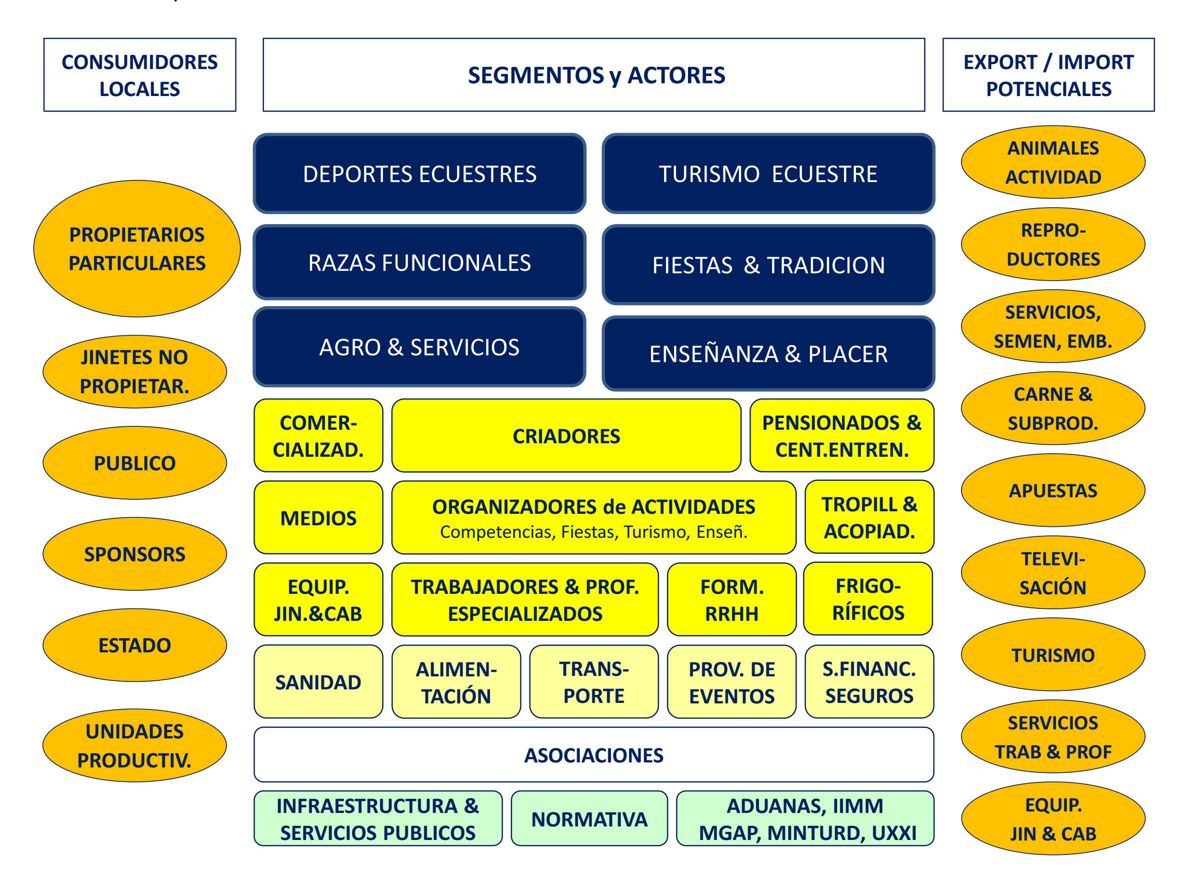
obstante lo cual, se entiende que esta es una forma válida que facilitará el análisis con mayor profundidad en los subsectores con potencial de crecimiento.

6.2 Principales Actores

El siguiente cuadro describe el análisis esquematizado del sector (Mapa general del sector), donde se pretende englobar a todos los actores involucrados, ya tengan un rol desde el punto de vista económico de consumidores finales (color naranja) o proveedores de bienes y servicios (color amarillo). También se incluyen las asociaciones, infraestructura, servicios públicos, instituciones públicas y normativa procurando representar de forma muy simplificada el entorno de las actividades.

La columna de la derecha muestra los rubros de potenciales exportaciones a consumidores del exterior. No se representan en el mapa las importaciones tanto de animales como de insumos que canalizan los principales proveedores locales (ej.: específicos veterinarios).

Cuadro 6.2: Mapa del sector



Si bien cada subsector tiene un mapa específico que refleja sus particularidades, aquí se pueden ubicar actores que están presentes en todos o en algunos subsectores.

Resaltado en color amarillo fuerte se representan los actores del NUCLEO, específicos de la actividad ecuestre y para los cuales ésta constituye su principal razón de ser.

6.2.1 Actores del Núcleo y principales Consumidores

Considerando el ciclo de vida de un animal, **el primer eslabón de la cadena** lo constituyen los **CRIADORES** (150), con inversiones en tierras, cierta infraestructura y mayor o menor capital genético según la especialización. Dependiendo del mercado al que se atienda los productos pueden ser potrillos y potrancas para las diferentes actividades, reproductores para otros criadores o animales adultos de descarte.

Cuadro 6.3: Ciclo de vida y propiedad



Sumando todas las disciplinas clasificadas como Deportes en este trabajo, **el total de establecimientos dedicados a la cría comercial de animales deportivos sería de aproximadamente 100**[65]. Menos de la mitad de los animales que compiten en las diferentes disciplinas proviene de este tipo de establecimiento, siendo la mayoría "autoproducción".

Si bien los criadores de animales de razas funcionales[66] sumarían aproximadamente 1.000 individuos o establecimientos agropecuarios, los socios activos de las Sociedades de criadores se

[65] Entre 60 y 70 en Hípica, entre 20 y 30 en Enduro, entre 5 y 10 en Equitación entre 4 y 5 en Polo. Se consideró como establecimientos comerciales los que combinan un número mínimo de productos por año y la venta a terceros.

[66] Definidos como personas físicas que registran animales en la ARU.

estiman en aproximadamente 600[67], de los cuales seguramente no todos puedan ser considerados establecimientos de cría comercial, que desarrollen la actividad principalmente como negocio. Por el contrario, la mayoría desarrolla la cría de animales de razas funcionales por placer y para proveer de animales de calidad funcional a sus propios establecimientos. En base a los remates organizados anualmente, se estima que los establecimientos que, a efectos de este estudio podrían definirse como criadores comerciales son aproximadamente **50 cabañas de razas funcionales**.

Cuando los animales pasan a la fase de actividad, y se da un cambio de propiedad[68], el nuevo protagonista es el **PROPIETARIO PARTICULAR**. Se consideran en este grupo los dueños de animales que participan en deportes ecuestres (7.000) o son utilizados para Paseo y Desfiles[69]. También son propietarios pero se consideran de forma independiente, las reparticiones del **ESTADO** que cuentan con caballos en sus activos (Policía y Ejército[70] principalmente).

En deportes como la Hípica y el Raid, si bien existen propietarios individuales e individuos que concentran más de un caballo, es muy común que se formen sociedades de 2 o más personas, por lo que se registra en promedio, un número mayor de propietarios que de animales. En Enduro, cada propietario suele tener más de un animal en competencia. En referencia a la equitación, más del 50% de los animales que compiten, son propiedad de oficiales del ejército. Por último en el Polo, dada la modalidad de este juego, cada propietario requiere al menos cuatro caballos para competir.

Tabla 6.1: Propietarios y jinetes - Deportes

DEPORTES ECUESTRES	HÍPICA	ENDURO	RAID	EQUITA-CIÓN	POLO
ANIMALES EN COMPETENCIA	3.500	2.000	1.000	800	500
PROPIETARIOS PARTICULARES	5.000	500	1.100	400	95
JINETES NO PROFESIONALES		500	800	400	95

Los propietarios que montan sus caballos en competencias, así como otros jinetes a quienes los primeros ceden sus animales para también montarlos en competiciones de forma amateur (1.950)[71] o para trabajo en unidades productivas (53.000) y los jinetes que montan en criollas

[67] Socios Sociedad de Criadores de Caballos Criollos 450: Socios Sociedad de Criadores de Caballos Árabes: 70; Socios Sociedad de Criadores de Cuarto de Milla: 40 (estimado en base a cabañas participantes en pruebas funcionales).
[68] Cuando los CRIADORES conservan sus animales para la fase de actividad o las UNIDADES PRODUCTIVAS que se describen más adelante crían sus propios animales, no hay cambio de propiedad.
[69] La mayoría de los animales que participan en desfiles privados, pertenecen a unidades productivas o a particulares, pero que pastorean en unidades productivas y/o se utilizan para diversos trabajos. Se estiman en 200 los propietarios de caballos para paseo y/o desfiles alojados en pensionados.
[70] El ejército a su vez incursiona en actividades deportivas, capacitación y equinoterapia.
[71] Aproximadamente 1800 en deportes ecuestres con la apertura del cuadro anterior, a los que se suman en el entorno de 150 participantes en pruebas funcionales de razas.

(400), se denominan **JINETES NO PROFESIONALES**. Se estiman entre 55 y 56 mil jinetes en todo el país, de los cuales el 95% está vinculado a unidades productivas.

Se engloban bajo el título de **UNIDADES PRODUCTIVAS** (52.000), explotaciones agropecuarias de diversa índole que utilizan el caballo como herramienta (aprox. 43.000) y quienes lo utilizan para trabajos de tracción (aprox. 9.000). Las unidades productivas normalmente producen sus propios animales aunque también los adquieren de otras unidades o de los criadores comerciales.

Los trabajos en **establecimientos ganaderos** son la principal fuente de demanda de equinos, dada la naturaleza de las tareas a nivel extensivo y semi-extensivo con vacunos y lanares. Los tambos son demandantes en menor medida. Si bien con el correr del tiempo se da cierta sustitución del equino por vehículos motorizados, en lo que respecta a ganadería de carne y lana, ésta es mínima en términos porcentuales, siendo el equino parte de la competitividad internacional en términos de costos de producción, de estos sistemas.

En cuanto a la **tracción**, se estiman en aproximadamente seis mil (6.000) los clasificadores que utilizan carros concentrados principalmente en Montevideo y otros tres mil (3.000) carros traccionados por equinos en el interior en varias funciones de transporte de materiales, productos y personas. La utilización del equino para labores agrícolas (Arado) es insignificante.

Los consumidores locales destacados en el cuadro de actores, se completan con **JINETES NO PROPIETARIOS** que demandan servicios en estancias turísticas, alquiler de caballos, cabalgatas, de equitación y equinoterapia[72]; SPONSORS que financian eventos y medios de comunicación y el PUBLICO que participa de los eventos, consume medios de comunicación o apuesta en las competencias.

TROPILLEROS y ACOPIADORES (200) integran también la lista de tenedores de animales. Los primeros cuentan con tropillas de su propiedad con las que prestan servicios principalmente de caballos bellacos en criollas (180) y/o caballos mansos para cabalgatas turísticas y alquiler (30). Los segundos (muchas veces son el mismo actor) compran caballos de descarte a los diferentes propietarios y unidades productivas los que acumulan y luego revenden principalmente a FRIGORÍFICOS (3) donde culmina el ciclo de vida, a excepción de los animales que mueren en el campo. Existen tres plantas habilitadas para la faena de equinos en el país, dos situadas en el departamento de Canelones y otra situada en el departamento de Treinta y Tres.

Los proveedores de servicios de **COMERCIALIZACIÓN** (6-10)[73], juegan un rol importante tanto organizando e intermediando en las transacciones entre actores locales[74] como entre éstos y

---

[72] Se estima en este trabajo, en 300 el Nro. de jinetes que anualmente consumen clases de equitación de algún tipo.

[73] Firmas como *Oribe remates* o *Zambrano & Cía*, concentran los remates de S.P.C. *Zambrano & Cía* también lidera el mercado de Criollos y otras razas, así como deportivos. Otras firmas son *Daniel Silvera negocios rurales, Escritorio Dutra y Dutra Hnos*. Otro operadores actúan en la intermediación con clientes del exterior en animales de Enduro y S.P.C.

clientes del exterior asumiendo a su vez en ciertos casos un rol de promoción internacional. Los caballos se comercializan internamente tanto en remates especiales (principal canal) como mediante publicaciones de oferta en los sitios web de las firmas comercializadoras.

ORGANIZADORES DE ACTIVIDADES son los actores que articulan la fase de actividad en la mayoría de los subsectores. Componen este rubro los hipódromos y organizadores de carreras (10), los clubes, asociaciones y organizadores particulares de competencias ecuestres - enduro, raid, equitación, polo (73), las sociedades de razas (3)[75], las estancias turísticas (40) y operadores de cabalgatas (8-10), alquileres de caballos (30), centros de equinoterapia (5), escuelas de equitación (5)[76], centros ecuestres con perfil turístico (10) y los organizadores de criollas y fiestas tradicionalistas (250). En muchos de estos casos el gerenciamiento de actividades se combina con diferentes dotaciones de infraestructura. Los organizadores de actividades son tanto empresas como organizaciones sin fines de lucro.

Tabla 6.2: Organizadores de actividades - Deportes[77]

DEPORTES ECUESTRES	HÍPICA	ENDURO	RAID	EQUITA-CIÓN	POLO
ORGANIZADORES ACTIV.	10	9	45	11	8

Los **PENSIONADOS & CENTROS ECUESTRES** representan una forma de aplicar infraestructura a la cadena de valor. Son establecimientos compuestos principalmente por boxes o caballerizas[78] y otras facilidades para animales en competencia[79] y de paseo, así como para la instrucción y formación de RRHH. Según la actividad pueden ser propiedad de Organizadores de Actividades (ver párrafo anterior), entrenadores, particulares que brindan servicios o arriendan la infraestructura a otros actores.

La mayoría de estos establecimientos y los de más larga data, se vinculan con la actividad hípica y se denominan comúnmente como “studs”[80]. Se estima que existen al menos doscientos (200) pensionados de este tipo en todo el país localizados en las cercanías de los hipódromos. En torno

[74] Los remates de caballos tanto deportivos como de razas funcionales aumentaron su frecuencia en los últimos 10 años, llegando prácticamente a duplicarse. Anualmente se realizan aproximadamente 40 eventos de este tipo.

[75] Las sociedades de criadores de Criollos, Árabes y Cuarto de milla son los principales organizadores de actividades dentro de las sociedades de razas funcionales. La sociedad de criadores de Criollos se destaca con una amplia gama de actividades como inspecciones, competencias varias y cabalgatas de socios entre otras.

[76] Al menos 5, mmayoritariamente funcionando dentro de clubes hípicos

[77] En el cuadro se contabilizan los clubes de Equitación, Polo y federados de Raid, así como los organizadores particulares de fechas de enduro, pero estas actividades son a su vez organizadas por las respectivas asociaciones.

[78] Los tamaños varían entre 4 y 50 boxes aproximadamente.

[79] Ej.: Canchas de Polo, pistas de salto, picaderos abiertos y cubiertos, corrales, etc

[80] En realidad en la mayoría de los denominados “studs” conviven nucleados por la figura del entrenador o cuidador, varios propietarios individuales con sus caballos y colores siendo cada uno a su vez un stud en términos estrictos.

al raid se estiman otros 50 ubicados en las localidades del interior del país con mayor actividad raidista.

El crecimiento del enduro en el país trajo aparejado el surgimiento de pensionados y centros de entrenamiento especializados en esta actividad, que brindan servicios a terceros, pero también usualmente crían sus propios caballos. Cerca de diez (10) establecimientos entrarían en esta categoría.

También son tradicionales en el país como centros ecuestres, los clubes de polo (8) y clubes hípicos con foco en la práctica y enseñanza de equitación (12), que funcionan a su vez como pensionados.

Al menos cinco (5) centros particulares[81] se especializan o tienen su foco principal en la equinoterapia, que también se desarrolla en otros centros o clubes hípicos como actividad complementaria.

En relación a las pruebas funcionales (Reining y Freno de Oro principalmente) existirían entre cinco y diez (5-10) establecimientos especializados en preparar animales para estas competencias para terceros.

Completan la oferta de infraestructura y servicios aproximadamente doce (12) centros o pensionados menos especializados que los anteriores que brindan servicios tanto a jinetes no propietarios (ej.: cabalgatas, clases de equitación, clases de doma racional) como a propietarios de animales principalmente de paseo (ej.: pastoreo, boxes, alimentación, podología, cuidado del pelo, servicio veterinario, servicio de padrillos, senderos y guías para cabalgatas, traslados de animales)[82].

Si bien algunos centros incluyen servicios gastronómicos y hasta alojamiento, el foco principal está en las actividades ecuestres a diferencia de lo que pueden ser las estancias turísticas.

La gran mayoría de los centros de entrenamiento y pensionados (más del 70%) se ubican en los departamentos del Área metropolitana de Montevideo[83]. **En total existirían entre 300 y 350 pensionados o centros ecuestres** que combinan infraestructura y servicios para propietarios, jinetes no propietarios y público allegado.

Tabla 6.4: Infraestructura en Centros y Pensionados

ACTIVIDAD PRINCIPAL	Nro. Aprox
STUDS HÍPICA	200
PENSIONADOS RAID	50
CENTROS ENDURO	10
CLUBES POLO	8
CLUBES HÍPICOS	12

81 Al menos 5 particulares. EL CENAFRE del ejército cuenta con 27 centros de equinoterapia en todo el país.
82 Los centros relevados ofrecen normalmente algunos de los servicios mencionados existiendo diferentes combinaciones.
83 Montevideo, Canelones, San José

CENTROS EQUINO-TERAPIA	5
CENTROS P.FUNCIONALES	5
CENTROS-PENSIONADOS GRALES	12
TOTAL	302

Los **PROVEEDORES DE EQUIPAMIENTO** conforman una cadena de valor en sí misma. Se distinguen aquí el equipamiento para los animales como monturas, arreos, mantas, etc. y el equipamiento para los jinetes donde se incluyen principalmente calzado, vestimenta y elementos de seguridad. Talabarteros, Otros fabricantes, importadores y distribuidores minoristas[84] son los principales actores.

Los productos de talabartería se encuentran disponibles al público en las casas de negocio llamadas propiamente "Talabarterías", como así también en todas las Veterinarias, Cooperativas, Agropecuarias, Sociedades de fomento, etc., distribuidas en todo el país. Los comercios que ofrecen productos de talabartería, prácticamente en su totalidad, también ofrecen vestimenta para el jinete.

Es necesario puntualizar que las Talabarterías, que no superan la decena en todo el país, básicamente compran la mercadería que venden, siendo mínima la producción propia.

Puede estimarse en alrededor de cincuenta (50) las pequeñas empresas que producen recados y accesorios de suela en el país, las que a su vez se encuentran ubicadas principalmente al norte del Río Negro (Paysandú, Salto, Tacuarembó, Rivera y Cerro Largo). Puede destacarse cierta concentración en la ciudad de Paysandú, originada por la tradición local en la mencionada producción[85].

Respecto a los artesanos productores de accesorios para aperos realizados con cuero crudo (guasqueros, guasquerías), pueden estimarse en alrededor de trescientos (300), diseminados en todo el país. La gran mayoría son artesanos individuales, cuyo producto es de relativamente baja terminación (rústico). Los guasqueros de productos de buena terminación, así como aquellos cuyos talleres cuentan con dos o más empleados, son la minoría.

En términos de generación de puestos de trabajo directo, estos negocios (talabarterías, empresas de monturas y accesorios en cuero, artesanos guasqueros) aportarían **aproximadamente 500 empleos.**

Los productos importados de talabartería en suela, y los recados, apenas superarían el 10% de la facturación. En las ventas de cuchillos, que constituyen un elemento importante tanto para el trabajo de campo como en el atuendo para festividades, la importación, especialmente de Brasil juega un rol importante si bien existen aproximadamente 5 fabricantes locales de cuchillería y platería.

[84] Muchas veces el mismo distribuidor minorista comercializa equipamiento de animales y jinetes y también específicos veterinarios.
[85] Talabarterías *Masseilot y Nilo y Blanco* de los "40 y 50"

En los últimos años se registran pequeñas exportaciones (montos entorno a los U$S 10 mil anuales) de artículos principalmente destinados al equipamiento de los animales.

Los **MEDIOS ESPECIALIZADOS DE COMUNICACIÓN** (40) constituyen otro grupo de actores de núcleo, compuesto por revistas, programas de radio, tv y web.
En primera instancia los medios podrían segmentarse en función del público de destino agrupando en:

Medios de Turf (hípica) donde se concentra la mayor cantidad de actores en: programas de radio (al menos 14)[86]; programas de televisión (al menos 7)[87], tres diarios a nivel nacional con cobertura especializada[88], cinco revistas especializadas[89] y varios sitios de internet[90].

Medios de Raid y Criollas, enfocados principalmente en público del interior, donde se destacan dos emisoras de radio con cobertura nacional, al menos cinco con cobertura local[91] y la televisación de las criollas del Prado.

Medios que informan sobre el sector en general: Revistas Equinoccio e Hipismo, sitios de internet con información general y espacio para clasificados entre otros servicios (ej.: acaballo.com.uy)

TRABAJADORES Y PROFESIONALES ESPECIALIZADOS Y SEMIESPECIALIZADOS (16.000). Integran este grupo por una parte trabajadores directamente relacionados con la crianza, cuidado, entrenamiento, competencias y prestación de servicios como: **peones, cabañeros, domadores, vareadores, cronometristas, herreros, jinetes profesionales, cuidadores, entrenadores, guías** de cabalgatas entre otros. Estos trabajadores forman parte del personal permanente de los establecimientos de cría, entrenamiento etc., o prestan sus servicios de forma independiente (ver capítulo: Empleo).

A éstos trabajadores, deben agregarse, como personal no especializado o indirecto, el relacionado a la cadena de proveedores (alimentación, sanidad, transporte, equipamiento para animales y jinetes, organización de eventos, entre otros) tanto en la fase de producción o importación, como en la distribución y los profesionales (agrónomos, contadores, abogados, etc.) que aportan sus servicios a las diferentes actividades.

6.2.2 Proveedores comunes a la cadena

[86] Listado no taxativo: *Cristal, Carve, 1010, AM Libre, Montecarlo, Imparcial, Universal, Centenario, Clarín, Fénix, Sport 890, Nacional, América, Voz de Melo*
[87] Listado no taxativo: *Saeta, 11 Las Piedras, Cablecanal 11 Sta. Lucía, Teleseis Pando, 6 Durazno, TCC, Televisión Nacional (varios programas), VTV*.
[88] *El País, La República, Ultima Noticias*
[89] *Super Turf, Invasor, La Cátedra, La Lógica, Espacio las Piedras*
[90] Listado no taxativo: *Jornal del Turf, Burreros.com, Burreros de ley, La Profe Turf, ELETURF, Elmangazo, Turf y Elevage, Profesor Turf, Todo Turf- Uruguay.net*
[91] Listado no taxativo: *Nacional: Rural y Cristal, Locales: Acuarela (Cerro Chato), La voz de Melo, Galopando en la 33 (Sdí). Grande), Zorrilla (Tacuarembó), Continental de Pando (contratada en criollas chicas)*

En el mapa de actores de sector, se destacan (marcados en amarillo claro) los PROVEEDORES, para quienes si bien el sector es relevante, también sirven a otras cadenas. Los principales proveedores en la fase de crianza, luego se repiten durante la actividad. Se destacan:

Los **PROVEEDORES DE EVENTOS** (bienes y servicios), gastronomía, seguridad, entretenimiento, etc., participan en muchas actividades directamente relacionados con los organizadores de actividades y centros ecuestres.

PROVEEDORES DE ESPECÍFICOS (7) **y SERVICIOS VETERINARIOS** necesarios para la salud y mejor rendimiento de los animales. Esta cadena se inicia con los fabricantes (del exterior y locales[92]), se continúa con la distribución (veterinarias más o menos especializadas[93]), laboratorios de análisis, clínicas y equipamiento para intervenciones, y profesionales veterinarios que desarrollan tareas de asesoramiento, intervenciones y tareas de control en eventos deportivos. Como filial de la Sociedad de medicina Veterinaria, existe AUVE – Asociación Uruguaya de Veterinarios Equinos que agrupa a los profesionales especializados y cuenta con más de cien (100) miembros.

A nivel nacional se producen y exportan tanto **vacunas** como **antiparasitarios** y **complementos alimenticios**. Los productores de fármacos utilizan a su vez equinos para la elaboración de sueros y testeo de productos.

PROVEEDORES DE ALIMENTOS como Forrajes o Concentrados (fardos de alfalfa, avena y maíz en grano, raciones balanceadas, suplementos). Productores agropecuarios, Fabricantes de raciones balanceadas[94] y Distribuidores conforman este grupo.

En términos generales las dietas de los animales en cuida (que reciben alimentación suplementaria o sustitutiva del pastoreo) se compone de combinaciones de los siguientes ingredientes Avena, Maíz, Cebada, Alfalfa en fardos, Balanceados y Sales minerales. En el cuadro a modo de ejemplo se muestra una dieta estándar de caballos S.P.C en entrenamiento.

ALIMENTACIÓN S.P.C	kg / MES
AVENA y CEBADA	250
MAIZ	50
FARDOS ALFALFA	110
ZANAHORIA o MANZ.	50
BALANCEADOS c/vit y min	50
VERDE	

En referencia a los alimentos balanceados para equinos las importaciones en 2010 fueron de aproximadamente 1.000 toneladas y se estima que el total de ventas de raciones completas, sea de aproximadamente el doble (2.000 ton).

El TRANSPORTE juega un rol fundamental, desde el movimiento de insumos al de animales[95].

[92] Ej.: *Microsules, Santa Elena, Cibeles, Laboratorio Uruguay, Calier Uruguay.*
[93] Ej.: En Montevideo: *La cuadra, Maroñas, La Caballada, Lasplaces, Equinos*
[94] Al menos seis fabricas nacionales (*Erro-Soriano, Bio-Melo, Bortagaray-Salto, Calsal-Salto, Gonzalez Lamela-MVD, Osvaldo Rosa-MVD*) y tres marcas importadas (*Supra, Equidiet, Guabi*)

Puede ser prestado por transportistas generales y especializados o por criadores y propietarios con sus propios medios. El transporte de caballos se realiza en trailers especiales (normalmente con capacidades de 1 a 4 animales) o camiones para cantidades mayores.

Tienen un rol importante para la dinámica de las competencias y competitividad de las exportaciones, los proveedores de servicios de transporte internacional.

SERVICIOS FINANCIEROS Y SEGUROS, son actores que hacen al entorno de los negocios. En cuanto a los seguros hay dos motivos principales por los que se aseguran a los caballos: porque pueden ocasionar daños a terceros (seguros de responsabilidad civil) y porque pueden ser animales de gran valor económico (seguros de vida para caballos, que incluye el seguro de responsabilidad civil). El principal proveedor de estos servicios es el BSE.

La **FORMACIÓN y ENTRENAMIENTO DE RECURSOS HUMANOS ESPECIALIZADOS** (6-10) como jinetes profesionales, guías de cabalgatas, domadores, herreros, entrenadores, instructores, gestores equinos y profesionales veterinarios especializados, son actividades fundamentales para el desarrollo del sector. El desarrollo de este tipo de servicios de formación especializados es muy incipiente.

Gestión y trabajo especializado:

- Recientemente se ha lanzado un Programa para la formación de Técnicos en gestión de equinos, de dos años de duración, desarrollado por la Universidad de la Empresa (UDE –ITCA);
- El instituto MAPA dicta a su vez un Curso en producción equina de 6 meses de duración[96].
- En el Cantegril Country Club de punta del Este se ofrecerían cursos de gestión equina.
- El Servicio de Veterinaria y Remonta del Ejército brinda diferentes cursos[97]: Enfermero veterinario, Herradores, Doma racional, Inseminación artificial, Talabartería;
- La Sociedad de Criadores Cuarto de Milla, organiza Clínicas y Seminarios, ofreciendo actividades que mejoren las técnicas de presentación, doma, genética, manejo, competición, etc;
- También se dictan clínicas y cursos diversos en algunos centros ecuestres.

Formadores:

- La Escuela de Equitación del Ejército es la institución que a nivel local ofrece instancias de capacitación para formadores en equitación y equinoterapia con los siguientes programas: Profesor de equitación especializada (2 años), Instructor de equitación especializada (1 año), Ayudante de equitación especializada (1 año), Curso de instructores en rehabilitación ecuestre.

---

[95]Principales movimientos: Insumos a establecimientos rurales o pensionados; animales vendidos entre establecimientos; animales entre establecimientos rurales o pensionados y eventos; animales entre establecimientos rurales y de faena.
[96] El costo total del curso es de aproximadamente $12.000
[97] Los costos son de entre $ 1600 y $ 4500 por curso.

6.2.3 El sector público

Varias son las instituciones públicas que tienen cometidos relacionados al sector, entre los cuales se destacan:

Los aspectos relacionados a la faena y exportación de carne, dependen del Instituto Nacional de Carnes (INAC).

Los aspectos sanitarios y el contralor de existencias están en la órbita del MGAP. Dentro del MGAP está DGSG (Dirección de servicios ganaderos) dentro de este se ubica la División Industria Animal (DIA) que se ocupa de frigoríficos. Luego, la Dirección Sanidad Animal (DSA) que controla y certifica las condiciones higiénico sanitarias del ingreso, importación y exportación de animales, material genético, etc., DICOSE en relación al contralor de existencias y DILAVE (laboratorios).

Al MINTURD le competen los aspectos relacionado al turismo ecuestre y el turismo relacionado a los eventos[98]. En relación a éstos también tiene cometidos el MEC que a su vez regula aspectos vinculados a la enseñanza.

El MEF regula aspectos impositivos y reviste especial importancia para el sector a través de la Dirección Nacional de Aduanas y la Dirección Nacional de Casinos.

Uruguay XXI se vincula en la promoción de exportaciones y atracción de inversiones.

Los gobiernos departamentales tienen un amplio contacto con la actividad en sus territorios.

Se ha creado a su vez una Comisión interministerial de Asuntos Ecuestres que junto a Uruguay XXI impulsan entre otros, el presente informe.

[98] Dirección de Infraestructura y Promoción Deportiva

7. EMPLEO

En el presente capítulo se describen las principales forma de trabajo y se estiman a nivel de sector, subsector y actividad, el número de puestos directos generados y los montos correspondientes a la remuneración del trabajo.

7.1 Puestos generados

Las actividades ecuestres, como se mencionó en la caracterización de actores, generan diferentes formas y oportunidades de trabajo que podrían dividirse en primera instancia en dos grandes grupos:

A. TRABAJO DIRECTO - **trabajadores y profesionales especializados y semi-especializados** directamente relacionados a los actores anteriormente definidos como integrantes del núcleo del sector (criadores, organizadores de actividades, pensionados y centros ecuestres, tropilleros, frigoríficos, medios especializados, …) dentro de los que se destacan: **peones, cabañeros, domadores, vareadores, cronometristas, herreros, jinetes profesionales, cuidadores, entrenadores, guías** de cabalgatas, profesionales **veterinarios**, personal vinculado a la **organización de eventos**, personal de plantas de **faena** y vinculado a la **producción de artículos de cuero.** Se consideran en este estudio todos los trabajadores independientemente de si forman parte de la planilla de las empresas o prestan sus servicios de forma independiente.

B. TRABAJO INDIRECTO generado por las diferentes cadenas de proveedores (alimentación, sanidad, transporte, equipamiento para animales y jinetes,…) tanto en la fase de **producción** o **importación**, como en la **distribución**. Se incluyen también en este grupo profesionales no veterinarios en general (agrónomos, contadores, abogados, etc) que prestan servicios a todos los actores. Con la información disponible resulta **muy difícil estimar el número de puestos de trabajo que generan estos actores de la cadena, pasibles de ser atribuidos específicamente al sector ecuestre**. Si bien **se estima que se trata de un número muy importante de puestos de trabajo** con remuneraciones promedio superiores a las del trabajo directo, avanzar en este aspecto trasciende el alcance del presente estudio.

A efectos del presente estudio, se considerará únicamente el primer grupo (A) de trabajadores directamente relacionados a los actores del núcleo del sector (casillas coloreadas en el cuadro).

Cuadro 7.1: Empleo analizado



Con el fin de estimar el número de puestos de trabajo generados por las diferentes actividades ecuestres se combinaron las siguientes fuentes de información:

i) datos del censo realizado en la actividad hípica por la Asociación de Propietarios,
ii) datos aportados por organizadores de actividades; y
iii) cálculos propios en base a coeficientes relevados durante el estudio.

Dada la existencia de una cantidad importante de trabajo a tiempo parcial y a efectos de facilitar la comparación entre actividades, **se tomó el volumen total de ingresos generados por las diferentes funciones y se convirtieron en "puestos de trabajo a tiempo completo"** en base a referencias de remuneración mensual definidas para cada categoría o tipo de empleo[99].

El siguiente cuadro resume entonces, para los cuatro agrupamientos de actividades predefinidos, la estimación del número de empleos permanentes con el nivel de remuneración establecido en la primera columna de la izquierda.

Tabla 7.1: número de puestos de trabajo permanentes

Equiv. $ /mes[100]	TIPO DE EMPLEO	TOTAL	DEPORTES ECUESTRES	RAZAS FUNCIO-NALES	AGRO & SERVICIOS	TURISMO & ENSEÑ.
15.000	FUNCIONARIOS ORG.ACT.	**687**	651	8	0	28
10.000	PEONES Y OTROS	**8.206**	3.531	661	3.830	184
20.000	ENTRENADORES	**281**	268	5	0	16
16.000	JINETES PROF	**103**	103	0	0	0
16.000	DOMADORES	**993**	58	33	896	6

[99] Número de puestos a tiempo completo en tipo de trabajo XX = Gastos totales en tipo de trabajo XX / (remuneración mensual x 12).
[100] Se estiman salarios mensuales nominales.

16.000	HERRADORES	**525**	202	26	282	15
40.000	VETERINARIOS	**173**	77	25	67	4
12.000	FUNCIONARIOS FCOS.	**230**				
12.000	TRABAJADORES CUERO	**500**				
18.000	FUNCIONARIOS MEDIOS	**50**				
TOTAL EQU. TIEMPO COMPLETO		**11.755**	**4.889**	**759**	**5.075**	**252**
TOTAL PERSONAS		17.633	7.334	1.138	7.613	377

A excepción de peones y algunos funcionarios, que normalmente trabajan como mensuales a tiempo completo, el resto de los empleos involucran un alto número de personas a tiempo parcial, como eventuales asociados a eventos o como prestadores de servicios que compiten entre sí por la demanda.

Tomando como hipótesis que el 50% de los puestos sean de tiempo completo y que para el restante exista una relación promedio, entre "empleos totales" y "equivalente empleo de tiempo completo" de 2, tendríamos que los aproximadamente **12.000 equivalentes a puestos de tiempo completo,** los usufructuarían cerca de **18.000 individuos que perciben ingresos totales o parciales de estas actividades**. Vale notar que la estimación de puestos de trabajo se realiza en los actores del núcleo del sector y no se consideran los puestos generados a nivel de proveedores y su cadena de valor[101].

Tomando como válido y extensible a la totalidad de la industria, el promedio de integrantes del núcleo familiar de trabajadores vinculados a la hípica, registrado en el censo realizado por la Asociación de propietarios en 2009, de 3,8 personas por trabajador; tendríamos un aproximado de **67.000 personas integrantes de núcleos familiares que perciben ingresos derivados de la industria ecuestre** por concepto de trabajo directo[102].

7.2.1 Tipos de trabajo considerados

A continuación se caracterizan los diferentes tipos de trabajo por subsector y se resumen los principales criterios utilizados para la estimación:

Funcionarios de organizadores de actividades (687)[103]: Se incluyen funcionarios de hipódromos, asociaciones y clubes de deportes ecuestres, asociaciones de criadores, estancias turísticas, organización de cabalgatas, criollas y enseñanza[104]. En términos de género, tanto hombres como mujeres desempeñan estas funciones.

[101] Producción, distribución y comercialización de: equipamiento para jinetes y animales, alimentos para animales, específicos veterinarios, productos y servicios para eventos, servicios financieros y de seguros entre otros.

[102] Vale reiterar que no se consideran los trabajadores y familiares de la cadena de proveedores (alimentación, sanidad, transporte, equipamiento para animales y jinetes - a excepción del cuero-,…) tanto en la fase de producción o importación, como en la distribución.

[103] Los datos entre paréntesis se corresponden a puestos de trabajo equivalentes de tiempo completo.

[104] Personal fijo y de apoyo en eventos directamente contratado por organizadores.

En Maroñas directamente vinculados a la actividad hípica (hipódromo y agencias) trabajan aproximadamente 340 con salarios promedio de $ 13.000 mensuales[105] a los que se agregan aproximadamente otros 30 puestos administrativos[106] con promedios superiores.

El censo de la Asociación de propietarios de hípica arroja un total de 1380 funcionarios de hipódromos y agencias, los cuales[107] equivaldrían a aproximadamente 598 "puestos de tiempo completo equivalentes a una remuneración mensual de $ 15.000"

Peones y otros (8.206): Se consideran capataces, cabañeros, peones y vareadores en este grupo de personas dedicados al cuidado y alimentación de los animales. El cálculo se realiza en función de un coeficiente aproximado (personas / animal)[108] para las fases de cría comercial y entrenamiento o actividad.

La gran mayoría del personal destinado a estas tareas son hombres y trabajan a tiempo completo. Los niveles de remuneración van entre 8 y 15 mil $ mensuales.

Entrenadores (281): La gran mayoría de los entrenadores se concentra en la hípica. Salvo excepciones (ej.: studs de hípica de un solo dueño), son empresarios independientes (con diferentes grados de formalidad) que a su vez normalmente subcontratan peones para el cuidado de los animales (pensionados).

Los entrenadores en hípica son de dedicación exclusiva o de tiempo parcial que complementan esta actividad con otros trabajos. La amplia mayoría son hombres y las remuneraciones se generan normalmente como un fijo (valor de la pensión al que se descuentan gastos de personal, infraestructura, etc.) y un fijo por carrera corrida y un variable en función de los premios logrados. Es difícil estimar un ingreso promedio en esta función ya que la dispersión es muy alta.

El censo de la hípica arroja un número total de 622 entrenadores. Los ingresos generados según nuestras estimaciones equivaldrían a aproximadamente 213 puestos de trabajo de tiempo completo con una remuneración mensual de $ 20.000. Realizando un ejercicio similar para el raid se relevarían aproximadamente 50 entrenadores profesionales equivalentes a 10 puestos de tiempo completo.

En disciplinas como la equitación, normalmente el entrenamiento de caballos se combina con el dictado de clases para jinetes. También se han desarrollado en relación a las pruebas funcionales

---

[105] Debe considerarse que aproximadamente 150 de estos cargos trabajan únicamente sábados y domingos, lo que baja los promedios mensuales. Fuente: Hípica Rioplatense.

[106] 50% de toda la administración.

[107] Tomando como supuesto que Maroñas represente el 60% de los puestos de trabajo totales generados por los hipódromos de todo el país.

[108] El coeficiente más elevado es el estimado para la fase de entrenamiento en hípica, raid y enduro: 0,35 equivalente a 3,5 personas cada 10 animales en entrenamiento. Para la fase de cría en deportes, se estimó el personal en función del número de yeguas madre con un coeficiente de entre 0,15 y 0,2. Para unidades productivas se tomó la dotación de trabajo por há. promedio en establecimientos ganaderos en base a datos del Censo Agropecuario y FUCREA. Para las actividades que utilizan tracción equina, se asignó un coeficiente de 0,2 personas por animal en actividad como estimación del % de trabajo demandado por el caballo como fuente de tracción en comparación con otros alternativos.

pequeños centros de entrenamiento desarrollados por domadores-entrenadores que preparan animales para las diferentes competencias.

En el enduro además de entrenadores trabajando en relación de dependencia para los diferentes haras y propietarios (en especial para aquellos con varios animales) existen entrenadores dueños o empleados de centros de entrenamiento que brindan servicios a propietarios individuales.

Fuera de la hípica la participación de las mujeres como entrenadores aumenta, manteniéndose en minoría.

Jinetes profesionales (103) Se incluyen únicamente los jockeys de la hípica en este grupo. Si bien existirían jinetes profesionales en otras disciplinas, no serían aún significativos. En disciplinas como el enduro existen jinetes profesionales que desarrollan su actividad en el exterior en mercados de alto desarrollo[109], alcanzando ingresos significativos. La relación de género es similar que para los entrenadores.

Los jockeys reciben normalmente un salario fijo por carrera corrida y un ingreso variable asociado a los premios obtenidos y se estima que menos de la mitad de los que corren en los principales hipódromos tienen esta actividad como ingreso exclusivo y concentran más del 80% de las montas.

El censo de la hípica arroja un número total de doscientos noventa y seis (296) jockeys, los cuales generarían ingresos equivalentes a noventa y ocho (98) puestos de trabajo de tiempo completo con una remuneración mensual de $ 15.000.

Domadores (993) Dada la composición del stock equino nacional, la mayoría de los domadores trabajan animales para las tareas de campo. La doma para las carreras o competencias de fondo es menos sofisticada y en el caso de la equitación, polo o competencias funcionales el trabajo requiere mayor especialización y en la mayoría de los casos forma parte del entrenamiento para las competencias. En su amplia mayoría se trata de hombres.

Puede distinguirse la doma tradicional de la “doma racional” que implica un enfoque más orientado a lograr la colaboración del caballo en base a una comprensión de las raíces de su comportamiento más que a quebrar su voluntad o generar temor. Esta técnica ha cobrado mayor impulso en los últimos años y los domadores expertos en muchos casos brindan a su vez clínicas para otros domadores y público en general. Las mujeres incursionan en esta técnica.

Existen domadores a tiempo completo (ya sea formando parte de la plantilla en establecimientos agropecuarios, criadores comerciales y centros ecuestres o prestando servicios en forma independiente) y domadores que realizan esta actividad como complemento de otras funciones.

De lo anterior se desprende que implica una gran dificultad estimar el número de personas que realiza esta actividad. A efectos de este estudio se calculó en primera instancia el número de domas que para cada actividad genera la natural reposición anual de animales en actividad. Luego considerando los valores aproximados de mercado para cada tipo de doma (entre U$S 200 y 300)

[109] Al menos 10 en Emiratos Árabes

se calculan los montos generados por año, los que finalmente se dividen por un valor estimado[110] de remuneración mensual de un “domador tipo a tiempo completo” arrojando el “número de puestos de trabajo equivalente a un domador tipo”, generados por cada actividad ecuestre independientemente de la forma de prestación de la tarea[111]

Herradores o herreros[112] (525): El desarrollo de esta función se desarrolla de forma similar a la de la doma en cuanto a relaciones de dependencia y dedicación, por lo que la estimación del trabajo generado se realiza con la misma metodología arribando a un “número de puestos de trabajo equivalentes a un herrador tipo”. A diferencia de la doma, la mayor demanda de herrado no se da en animales para el campo, donde el porcentaje de animales que se herran periódicamente es muy bajo, sino para deportes. Los animales para tracción también demandan mucho herrado, aunque en estos casos seguramente los propietarios sean quienes realizan el trabajo. El trabajo del herrero varía en sofisticación en función de la exigencia de la actividad, tornándose valorada la precisión de los trabajos y adaptación a las particularidades del animal con el correr del tiempo[113]. En su amplia mayoría se trata de hombres.

Herrar un caballo se cobra entre 800 y 1.000 pesos, estimándose que aproximadamente el 50% corresponde a materiales y traslados.

Veterinarios (173): Los profesionales veterinarios brindan servicios de asistencia preventiva, consultas clínicas, intervenciones de diversa magnitud, informes o certificados y tareas de supervisión y control en competencias deportivas.

Entre 50 y 100 veterinarios en todo el país tendrían al sector ecuestre como su principal fuente de ingresos, mientras que un número superior complementa otras actividades con la atención de clientes del sector. No existirían diferencias de género en el desempeño de esta tarea y si bien aún no alcanzaría el 50%, la presencia de mujeres entorno a la atención veterinaria de caballos sería creciente.

Para estimar los puestos de trabajo generados se utilizó un método similar al aplicado para domadores y herradores. En primer lugar se estimó para cada actividad un valor gasto anual[114] promedio por animal (en actividad y otras categorías). Al resultado de multiplicar este valor[115] por el número de animales se le suma una estimación de ingresos por intervenciones complejas y participación en eventos. El resultado se divide por un valor de remuneración mensual de tiempo completo, para obtener el “número de puestos de trabajo equivalentes a un veterinario tipo”.

---

[110] Se tomaron en este caso $ 16.000 mensuales

[111] Al igual que para el herrado que se describe a continuación, se valora monetariamente el trabajo de la misma en caso de contratarse el servicio que en caso de que el mismo propietario o un empleado de planilla con otras funciones lo realice.

[112] Se toma a efectos de este estudio la denominación de herradores, en la medida que el oficio de herrero implica otras tareas y no necesariamente el herrado de caballos.

[113] Los que se especializan en caballos deportivos y se dedican de forma exclusiva pueden llegar a facturar de honorarios entre 3 y 4 mil U$S mensuales.

[114] Cuando se paga en modalidad de “mutualista” en cuotas mensuales, la actividad que mejor remunera es la hípica en el entorno de los $ 500 mensuales.

[115] Se tomaron en este caso $ 40.000 mensuales.

En la siguiente tabla se extracta información publicada por la AUVE en su sitio web a efectos de mostrar los principales servicios al sector y algunos valores de referencia.

Tabla 7.2 Servicios veterinarios

Servicio	$
Día de trabajo y asesoramiento	4.500
Consulta	1.300
Consulta compra venta c/informe	2.500
Certificado sanitario (por ej. ARU)	1.300
Pasaporte equino	450
Sanidad (Coggins, vacunas y timbre)	2.000
Castración equino macho deportivo	2.500
Castración equino macho de trabajo	1.300
Ecografías reproductivas	220
Ecografías Reproductivas Tendones	1.300
Radiología c/incidencia	350
Fibroscopía	1.300
Eutanasia (sin costo fármaco)	1.300

Funcionarios de los Medios: Los puestos de trabajo de periodistas de tiempo completo se estimaron a razón de 1 por medio relevado, resultando en un total aproximado equivalente a cincuenta (50) puestos. Se estima que el número de personas que reciben ingresos parciales por este tipo de tareas debería ser cercano a las trescientas (300).

Funcionarios Frigoríficos (230): El número de personas que trabaja promedialmente en las tres industrias dedicadas a la faena de equinos es de aproximadamente doscientas treinta (230) personas entre operarios y administrativos[116].

Trabajadores en Cuero (500): Se estimaron los empleos generados a nivel de talabarterías, pequeñas empresas fabricantes de monturas (recados principalmente) y accesorios en cuero y artesanos guasqueros. No están contemplados empleos en el área de confecciones de indumentaria ni en las otras formas de distribución diferentes a las talabarterías.

7.2.3 Apertura por actividad

En los siguientes cuadros consolidados de todas las actividades que conforman el sector, se resumen los puestos de trabajo que se estimaron con el criterio de "puestos de tiempo completo" con las remuneraciones definidas como referencia en cada caso.

La hípica es la actividad que en la actualidad genera -con amplio margen- la mayor cantidad de puestos de trabajo dentro de las competencias ecuestres, debido tanto al número de animales

[116] Fuente: Consultas a las plantas habilitadas.

como a la demanda de servicios generada por las competencias y el juego, superando también al resto de las actividades incluidas en Agro & Servicios.

Tabla 7.4: Puestos de trabajo en actividades de COMPETENCIAS & RAZAS

Equiv. $ /mes	TIPO DE TRABAJO	HÍPICA	ENDURO	RAID	EQUITA-CIÓN	POLO	RAZAS FUNCIO-NALES
15.000	FUNCIONARIOS	598	10	29	11	3	8
10.000	PEONES Y OTROS	1.994	820	390	249	78	661
20.000	ENTRENADORES	223	25	10	10		5
16.000	JINETES PROF	103					
16.000	DOMADORES	33	12	6	4	3	33
16.000	HERRADORES	94	54	27	21	7	26
40.000	VETERINARIOS	47	17	6	5	2	25
TOTAL		**3.092**	**938**	**467**	**301**	**91**	**759**

Tabla 7.3: Puestos de trabajo en actividades de TRABAJO & SERVICIOS

Equiv. $ /mes	TIPO DE TRABAJO	CAMPO	TRACCIÓN	ESTADO	TURISMO	FIESTAS & TRADIC.	ENSEÑAN. & PASEO
15.000	FUNCIONARIOS				10	10	8
10.000	PEONES Y OTROS	1.850	1.860	120	52	72	60
20.000	ENTRENADORES						16
15.000	JINETES PROF						
15.000	DOMADORES	847	47	2	5		1
15.000	HERRADORES	70	199	13	8		6
40.000	VETERINARIOS	56	10	1	1	2	1
TOTAL		**2.823**	**2.116**	**137**	**76**	**84**	**92**

Los deportes y turismo ecuestre, así como las actividades vinculadas a la enseñanza y paseo, generarían en Uruguay un promedio **entre 0,2 y 0,3 puestos de trabajo por animal**, lo que es coherente con la bibliografía internacional[117]. La utilización del caballo en unidades productivas tiene una relación entre 15 y 20 veces menor, considerando el trabajo que cuesta mantener los animales para el cumplimiento de sus funciones.

[117] Informe Equus 2001 para la Unión Europea: Cada caballo genera 0,2 puestos de trabajo.

7.2 Montos en remuneraciones (masa salarial)

Según las estimaciones realizadas, en términos monetarios, **el sector genera puestos de trabajo directos por un monto aproximado de U$S 106 millones anuales**. El 60% de este monto corresponde a salarios de peones, vareadores, capataces que trabajan directamente con los animales tanto en fase de cría como en actividad. A su vez es en este tipo de trabajos que requieren menores estándares de educación y donde aplican personas de contexto socioeconómico relativamente desfavorecido, donde se daría el mayor nivel de informalidad.

Sin considerar los puestos de trabajo que no pueden atribuirse a una actividad en particular, como los relevados a nivel de frigoríficos o medios de comunicación, más del 50% de los montos en salarios son generados por la suma de deportes ecuestres, razas funcionales y actividades vinculadas al turismo y la enseñanza. A su vez estas actividades son la más diversificadas en especializaciones. El resto corresponde a unidades productivas agropecuarias y servicios de tracción (AGRO & SERVICIOS).

Tabla 7.5: Montos aplicados a remuneraciones del trabajo (U$S miles / año)

Equiv. $ /mes	TIPO DE TRABAJO	**TOTAL**	%	DEPORTES ECUESTRES	RAZAS FUNCIO-NALES	AGRO & SERVICIOS	TURISMO & ENSEÑ.
15.000	FUNCIONARIOS ORG.ACT.	7.796	**7%**	7.388	95	0	313
10.000	PEONES Y OTROS	62.099	**58%**	26.718	5.006	28.983	1.392
20.000	ENTRENADORES	4.369	**4%**	4.051	76	0	242
16.000	JINETES PROF	1.251	**1%**	1.251	0	0	0
16.000	DOMADORES	12.022	**11%**	700	402	10.849	71
16.000	HERRADORES	6.355	**6%**	2.449	311	3.417	177
40.000	VETERINARIOS	5.230	**5%**	2.325	759	2.038	109
11.200	FUNCIONARIOS FCOS.	1.949	**2%**				
12.000	TRABAJO en CUERO	4.541	**4%**				
18.000	FUNCIONARIOS MEDIOS	681	**1%**				
	TOTAL	106.293	**100%**	44.883	6.649	45.287	2.303

8. CONTRIBUCIÓN A LA ECONOMÍA NACIONAL

En el presente capítulo se intenta cuantificar de forma aproximada el aporte que realizan a la economía las diferentes actividades ecuestres que se describieron en capítulos anteriores. Se presentan los principales aspectos de la metodología aplicada y los resultados alcanzados en la estimación del Producto Bruto del Sector Ecuestre (en adelante SE) en Uruguay, a nivel global, por subsector y por actividad.

Cuantificar el aporte del sector ecuestre no es una tarea sencilla. En primer lugar, cabe mencionar que las estadísticas oficiales (elaboradas por el INE y el BCU) no clasifican a las actividades ecuestres en forma diferenciada.

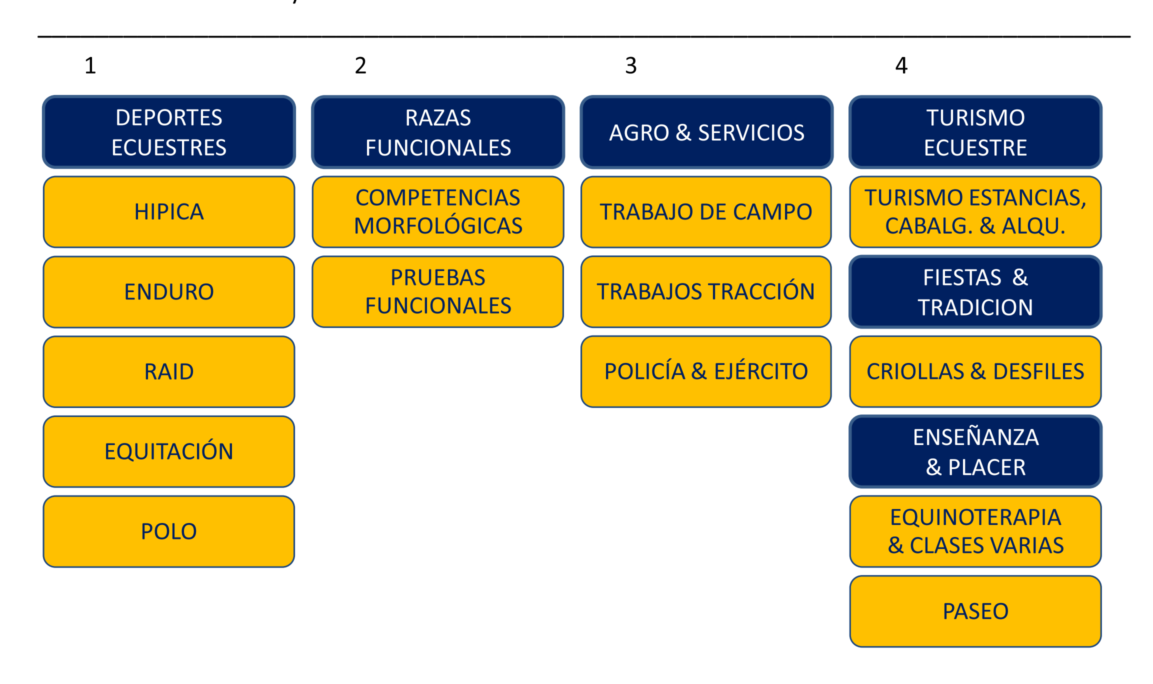
No existen estadísticas oficiales para todos los segmentos definidos. Por consiguiente, no es posible aplicar las técnicas estándar de medición económica.

En función de la información disponible, y en base a datos provistos por fuentes primarias y secundarias, en este trabajo **se realiza la mejor estimación posible de la contribución del sector ecuestre a la economía nacional**.

Se han identificado cada uno de los productos/servicios finales asimilables al sector ecuestre y se han obtenido estimaciones del gasto de los consumidores para cada uno de ellos. La suma de dichas estimaciones nos conduce a un valor para el aporte del sector ecuestre como un todo.

Para asignar valores se utilizará la clasificación de actividades definida en el capítulo 6, Segmentación y mapeo del sector.

Cuadro 8.1: Subsectores y actividades ecuestres



8.1 Aspectos metodológicos

La revisión de bibliografía internacional en el material indica que en los pocos antecedentes encontrados[118] también existe el **problema de ausencia de información estadística,** no siendo posible en ninguno de estos trabajos aislar de forma confiable el valor agregado de la industria.

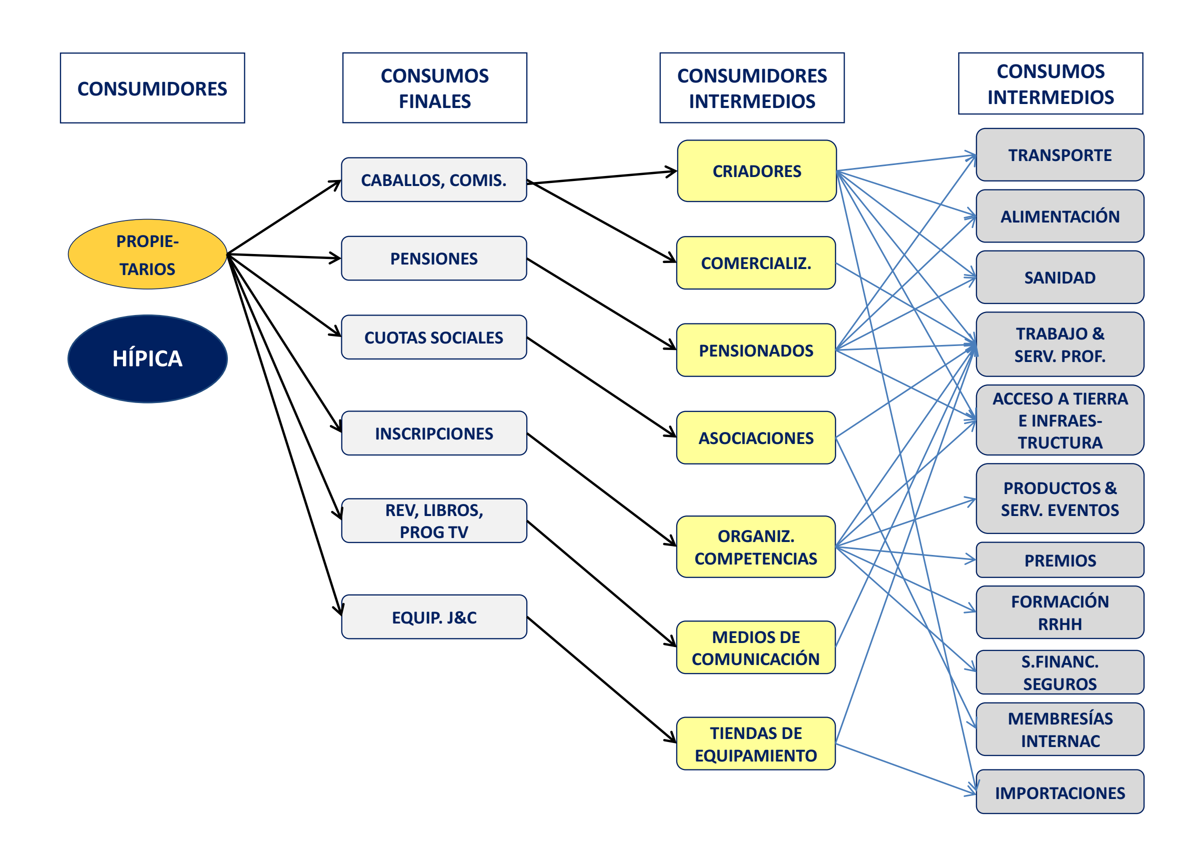
Para estimar el aporte de cada unos de los subsectores que componen el SE en Uruguay fue necesario recurrir a dos tipos de indicadores. Una primera forma de cálculo del producto bruto se realizó tomando las cantidades físicas de los bienes y/o servicios y multiplicándolas por su respectivo precio de mercado. Otra forma de cálculo, consistió en asumir que el valor del bien y/o servicio es igual al costo incurrido en producirlo; este método fue contemplado en aquellas actividades en la que no se contó con información disponible en lo que refiere a precios y/o valores transados.

A continuación se presenta una explicación simplificada de cómo se calcula el aporte de cada segmento al producto bruto total del sector ecuestre en este estudio.

A modo de ejemplo; para calcular el componente aportado por la actividad Hípica dentro del subsector de "Deportes Ecuestres" fue necesario calcular los consumos finales realizados por los propietarios de caballos. Estos pagan cuotas sociales, pensiones e inscripciones, compran caballos, equipamiento para los caballos y jinetes, etc. En este ejemplo, el aporte de la Hípica calculado en base al consumo final de los propietarios de caballos, sería la suma de todos los consumos descriptos anteriormente (suma de valores generados por la segunda columna del cuadro (8.2).

[118] (The Horse Industry – Contribution to the Australian Economy – 2001; A report of research on the horse industry in Great Britain – 2004; Estudio y caracterización del sector equino en España – 2004 -Impacto económico del sector ecuestre en España, una primera aproximación – 2006)

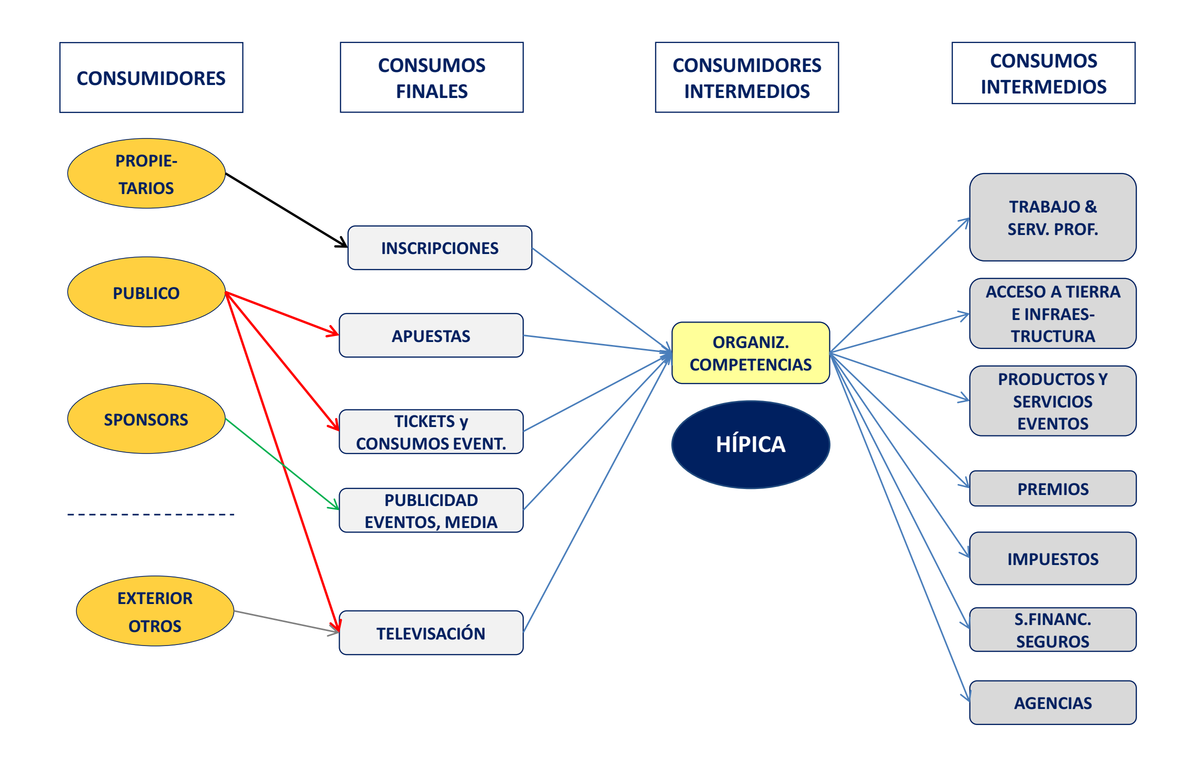
Cuadro 8.2a: Ejemplo de flujos de transacciones – Hípica



Continuando con el ejemplo, para completar el APORTE de la actividad deben agregarse el resto de los consumos finales generados por otros consumidores además de los propietarios. El cuadro 8.2b muestra todos los consumidores relevados para la hípica y su relación con un consumidor intermedio relevante como son los hipódromos.

Para completar el cálculo, a los consumos sumados en el cuadro anterior se deben agregar en primera instancia las apuestas, gastos en eventos, publicidad, entre otros, realizados por el público, los sponsors y clientes del exterior, representados en el cuadro y otros consumos no incluidos en el ejemplo (ej.: consumos de revistas y medios de comunicación, entre otros).

Cuadro 8.2b: Ejemplo de flujos de transacciones – Hípica



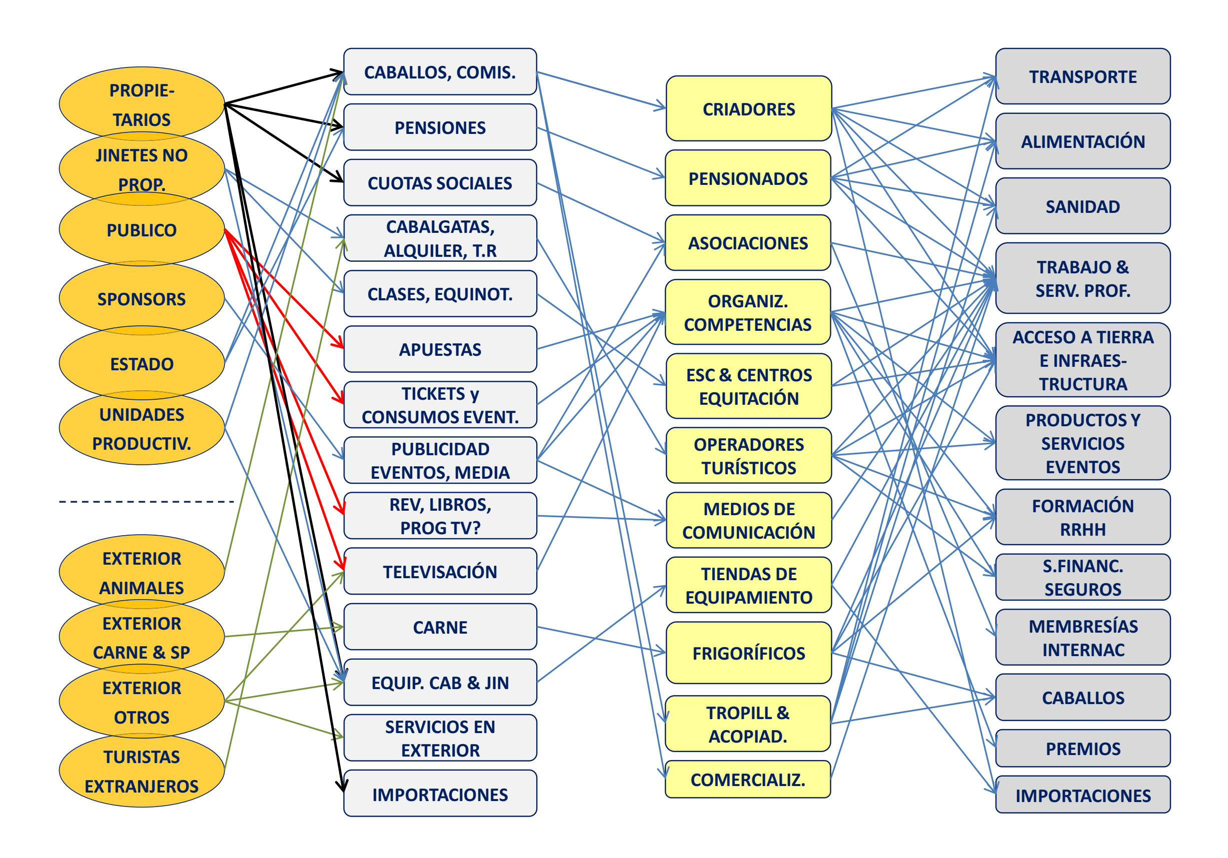
Cuando se observa toda la industria, el número de actores y sus interrelaciones se multiplica. El primer cuadro a continuación, resume los diferentes consumidores y consumos y el segundo muestra algunos de los flujos monetarios que se generan dentro del sector.

Vale recordar que a efectos del cálculo del aporte de cada sector sólo se consideran las cifras que surjan de la segunda columna (consumos finales), no obstante lo cual a los efectos de su correcta identificación y de evitar duplicaciones de los valores es fundamental conocer esta dinámica de relacionamiento económico.

Cuadro 8.3a: Consumidores y consumos finales e intermedios - Sector

CONSUMIDORES	CONSUMOS FINALES	CONSUMIDORES INTERMEDIOS	CONSUMOS INTERMEDIOS
PROPIE-TARIOS	CABALLOS, COMIS.	CRIADORES	TRANSPORTE
JINETES NO PROP.	PENSIONES	PENSIONADOS	ALIMENTACIÓN
PUBLICO	CUOTAS SOCIALES	ASOCIACIONES	SANIDAD
SPONSORS	CABALGATAS, ALQUILER, T.R	ORGANIZ. COMPETENCIAS	TRABAJO & SERV. PROF.
ESTADO	CLASES, EQUINOT.	ESC & CENTROS EQUITACIÓN	ACCESO A TIERRA E INFRAES-TRUCTURA
UNIDADES PRODUCTIV.	APUESTAS	OPERADORES TURÍSTICOS	PRODUCTOS Y SERVICIOS EVENTOS
----------------	TICKETS y CONSUMOS EVENT.	MEDIOS DE COMUNICACIÓN	FORMACIÓN RRHH
EXTERIOR ANIMALES	PUBLICIDAD EVENTOS, MEDIA	TIENDAS DE EQUIPAMIENTO	S.FINANC. SEGUROS
EXTERIOR CARNE & SP	REV, LIBROS, PROG TV?	FRIGORÍFICOS	MEMBRESÍAS INTERNAC
EXTERIOR OTROS	TELEVISACIÓN	TROPILL & ACOPIAD.	CABALLOS
TURISTAS EXTRANJEROS	CARNE	COMERCIALIZ.	PREMIOS
	EQUIP. CAB & JIN		IMPORTACIONES
	SERVICIOS EN EXTERIOR		
	IMPORTACIONES		

Cuadro 8.3b: Flujos entre consumidores finales e intermedios - Sector



Vale precisar que para completar la estimación del aporte, a la suma de consumos finales se debería a su vez agregar la **Formación bruta de capital o inversión incremental**. Dadas las limitantes en las fuentes estadísticas de información, en este informe se considera el aporte únicamente como la suma de consumos finales. Es por ello que esta estimación constituye una estimación de cota inferior del aporte económico.

A continuación se describe en forma resumida los procedimientos básicos adoptados para la determinación de las cantidades físicas y valores empleados para cada subclase de consumo final de productos y/o servicios producidos por el sector:

CLASIFICACIÓN DE CONSUMOS FINALES para la ESTIMACIÓN del APORTE sectorial	
EXPORTACIONES	EXPORT CARNE Y SP
	EXPORT ANIMALES
	PROD. VETERINARIOS
	EQUIP. JIN & CAB
	TELEVISACIÓN
PROPIETARIOS PARTICULARES	POTRILLOS + IMP.REP
	COMISIONES COMERCIALIZACIÓN
	IMPORT. ANIMALES
	ALIMENTACIÓN
	SANIDAD
	TRABAJO
	INSTALACIONES
	INSCRIP, MEMBR, REGISTROS.
	TRANSPORTE
	EQUIP. JIN & CAB
PUBLICO	APUESTAS
	TURISMO EVENTOS
JINETES NO PROPIETARIOS	TURISMO ECUESTRE
	CLASES
SPONSORS	PUBLICIDAD

<u>EXPORTACIONES</u>: engloban todos los consumos realizados por clientes del exterior.

- <u>Exportaciones de Carne y subproductos</u>: Se prorratearon los valores de las exportaciones del ejercicio 2010, entre las diferentes actividades en función de las existencias totales.

- <u>Exportación de animales</u>: Se asignó a cada actividad sus correspondientes exportaciones de animales, promediando los montos de los ejercicios 2008-2010.

- <u>Productos Veterinarios</u>: Se toman las exportaciones de vacunas, antiparasitarios y complementos alimenticios. No es asignable a actividades.

- <u>Exportación de equipamiento</u>: Representa un rubro actualmente de poca relevancia cuyo valor no es asignable a ninguna actividad en particular.

- <u>Televisación</u>: Corresponde a las exportaciones realizadas por Hípica Rioplatense en 2010. Eventualmente podrían comercializarse otras transmisiones en diferentes actividades.

<u>PROPIETARIOS PARTICULARES</u>: engloba todos los gastos de crianza y entrenamiento como si fueran realizados directamente por los propietarios. En muchos casos, como lo muestran los esquemas anteriores, los consumos son realizados por criadores o pensionados, siendo remunerados luego por los propietarios.

- <u>Potrillos</u>: Representan el aporte de la fase de crianza, que se estimó asignando un valor de mercado a la reposición de un ejercicio del parque de animales en actividad (deportes, tracción, estado, turismo & enseñanza). Para las razas funcionales y los trabajos de campo se valoró el costo de producción considerando el uso del recurso tierra (se valoró en función de la renta), gasto de conservación de mejoras fijas y el gasto incurrido en mano de obra y sanidad atribuibles al stock en producción. Para la cuenta de deportes ecuestres y razas funcionales, se sumaron a su vez las importaciones anuales de reproductores (promedio de los ejercicios -

2008-2010) como forma de contemplar al menos parte de la inversión o formación bruta de capital por esta vía.

- Comisiones comercialización: contemplan una estimación del volumen de comisiones pagadas por los compradores de animales (8-10% de valor de los animales).

- Importación de animales: se contabilizan en esta subclase los animales importados (promedio ejercicios 2008-2010) para cada actividad sin considerar reproductores.

- Alimentación: se estimaron los valores correspondientes al costo de la alimentación de la cuida de cada actividad en base a entrevistas a informantes calificados y se multiplicó por el número de animales en actividad ya sean realizados gastos efectuados directamente por propietarios o canalizados vía pensionados o centros de entrenamiento (deportes, razas funcionales, tracción, enseñanza & paseo). Para el trabajo de campo, criollas y turismo ecuestre, donde la alimentación podría asimilarse a 100% pastoril se valoró la renta de la tierra ocupada. Vale recordar que en esta subclase y las siguientes sólo se considera la fase de actividad de los animales y no la crianza.

- Sanidad: se estimó el gasto anual por animal en actividad para los diferentes subsectores en base a entrevistas a informantes calificados y se multiplicó por el número de animales en actividad.

- Trabajo: se considera en esta subclase todo el trabajo relacionado con el mantenimiento y entrenamiento de animales en actividad (peones, vareadores, entrenadores, herradores, domadores) que realizan directamente los propietarios o canalizan a través de pensionados/centros de entrenamiento (pago de servicios). Para los animales asignados al trabajo de campo se tomó la dotación promedio por hectárea de personal en establecimientos ganaderos.

- Instalaciones: se estimó el costo promedio de utilización de las instalaciones de cuida (boxes, etc.) en función del valor de los alquileres de mercado en la hípica y se extrapolaron valores a las demás actividades con infraestructuras similares. Para las actividades con base pastoril se utilizaron valores de conservación de mejoras de establecimientos ganaderos. Vale reiterar que no se contemplan en este análisis las inversiones incrementales (por encima del valor de reposición o mantenimiento) que se estarían registrando en los últimos años.

- Inscripciones, membrecías, registros: contemplan los gastos realizados por los propietarios como miembros de asociaciones o para inscribir animales en competencias, en base a datos aportados por los organizadores de eventos.

- Transporte: se considera en esta subclase una estimación de los egresos por movimientos de animales a efectos de participar en competencias o incorporarse a su nuevo destino luego de su comercialización. Este es de los datos más difíciles, dada la dificultad para estimar número de traslados, distancias promedio, animales por medio de transporte, costos y precios. Los precios de mercado en 2010-11 se situaron en torno a los $30 y $60 el km, aumentando en función del número de animales transportado por viaje.

- Equipamiento jinetes y caballos: se considera en esta subclase todos los gastos concernientes al equipamiento de animales en entrenamiento y de trabajo, así como el gasto en vestimenta atribuible a la utilización del caballo tanto en actividades deportivas como trabajo de campo o sociales (eventos). Se estimó en primera instancia el gasto de los deportes asignando valores a cada actividad en base a entrevistas. Para el trabajo de campo se estimó un gasto anual por jinete (indumentaria y aperos) el cual se multiplicó por el número de jinetes totales estimado[119]. Por último se estimó un valor para el rubro vestimenta y accesorios atribuible a la participación de los jinetes tanto como público o como participantes en eventos contemplados en el subsector de "fiestas & tradición" (criollas, y desfiles) obteniendo un valor específico para esta actividad. También para este valor, el nivel de supuestos es elevado.

PÚBLICO: engloba los aportes generados por el público que participa de los diferentes eventos ecuestres ya sea como espectador o como apostador en aquellas actividades que lo permiten. No se consideran en esta clase los gastos en revistas u otros medios de comunicación, valorándose este aporte mediante la sponsorización.

- Apuestas: se contemplan las apuestas registradas en la actividad hípica (datos oficiales para Maroñas y Las Piedras, estimaciones para el interior) y estimaciones del juego generado a nivel de raid mediante entrevistas. Vale aclarar que no se incluye en estos datos el juego "en negro" o clandestino que según fuentes del sector se situaría entre un 20% y 40% del juego oficial registrado en la hípica.

- Turismo de eventos: para esta subclase se consideraron los registros de entradas vendidas cuando se dispuso de esta información, complementados con una estimación del gasto por persona durante los diferentes eventos (básicamente alimentación y transporte). Se incluyen como público en esta subclase también los propietarios con sus consumos al participar en los diferentes eventos. El nivel de supuestos también es elevado en la estimación de este valor.

JINETES NO PROPIETARIOS: gastos generados por personas que contratan servicios de tenedores de animales o centros ecuestres con fines turísticos o de aprendizaje.

- Turismo ecuestre: engloba los gastos realizados por turistas locales y extranjeros que contratan alquiler de caballos, cabalgatas organizadas o turismo de estancias. No existen estadísticas que permitan separar estas actividades, por lo que los valores se construyeron en función del número de operadores relevado y estimaciones sobre el flujo de personas y gasto por jinete. Para los montos obtenidos por turismo rural se consideró el 70% atribuible a la oferta de actividades ecuestres.

- Clases: se estima en esta subclase un valor para las clases de equinoterapia, equitación y deportes ecuestres, clases y cursos de formación de diversas temáticas asociadas al caballo (doma racional, gestión equina, etc.). Tampoco existen estadísticas de estos servicios, definiendo el aporte en función del número de proveedores del servicio relevados y una estimación del número de alumnos, frecuencia de clases y costo unitario.

[119] Los jinetes totales se estimaron en base a datos del Censo General Agropecuario de 2000, considerando productores y empleados de establecimientos ganaderos (aprox.53 mil).

SPONSORS: por último se estima en base a entrevistas a organizadores de eventos, la participación de los sponsors en los diferentes medios de comunicación y eventos.

8.2 Valoración de aportes

En el presente estudio **se estima que el aporte del sector ecuestre asciende a U$S 335 millones anuales**. Como se explicó, se trata de una primera aproximación al aporte real del sector, la estimación de mayor calidad que puede lograrse del **Valor Bruto de Producción (VBP)** en función de la disponibilidad de información. De todos modos, queda claro que no puede establecerse cuál es el margen de error de esta estimación, por lo que serán necesarios nuevos estudios sobre el tema.

Las **EXPORTACIONES** totales con U$S 29 millones anuales, representan un **9% del aporte** del sector. **El principal aporte lo realizan los PROPIETARIOS PARTICULARES** con U$S 224 millones y un **67% del total**. Le sigue el aporte del **PÚBLICO a través de apuestas y turismo de eventos** con U$S 76 millones y una participación del **23%**. **Los aportes de JINETES NO PROPIETARIOS y SPONSORS son relativamente bajos** y sumados representan aproximadamente el **2%** del total.

Los DEPORTES ECUESTRES, RAZAS FUNCIONALES y actividades relacionadas al TURISMO Y LA ENSEÑANZA, en su conjunto aportan aproximadamente U$S 209 millones anuales y **representan el 62% del aporte sectorial**, con menos del 15% de los animales del stock nacional; mientras que el resto, U$S 125 millones, corresponde a lo generado por equinos que integran su aporte a cadenas de valor agropecuarias o servicios que utilizan de tracción animal (AGRO & SERVICIOS).

Vale reiterar que para el cálculo del aporte del sector como un todo no se consideraron, por falta de información, las inversiones desarrolladas por los diversos actores del sector.

Tabla 8.1: estimación del aporte total del sector (VBP)

CONSUMOS FINALES SECTOR ECUESTRE	%	TOTAL (U$S miles)	DEPORTES ECUESTRES	RAZAS FUNCIO-NALES	AGRO & SERVICIOS	TURISMO & ENSEÑ.
EXPORTACIONES	9%	28.868	5.388	2.613	20.574	293
PROPIETARIOS PARTIC.	67%	223.791	90.107	15.108	105.152	13.424
PUBLICO	23%	75.921	56.197	427		19.297
JINETES NO PROPIET.	1%	4.487				4.487
SPONSORS	<1%	1.683	1.168	260		255
TOTAL	**100%**	334.749	152.860	18.407	125.726	37.757
			46%	6%	38%	10%

Dentro de las exportaciones la carne y subproductos son el principal rubro con aproximadamente U$S 23 millones. Las exportaciones de animales en pie aún son relativamente poco significativas dentro de los números del sector (U$S 5 millones)[120].

[120] Vale precisar que es probable que los ajustes realizados en los valores unitarios declarados en aduanas para la estimación de las exportaciones, no hayan sido insuficientes para reflejar la realidad, y que a su vez exista un volumen significativo de exportaciones no declaradas, con lo que la cifra de exportaciones podría estar subvaluada.

Considerando los consumos de propietarios, la **fase de cría** representada en la línea "POTRILLOS + IMP.REP" representa un 12% del aporte total del sector y aproximadamente el 20% del aporte total de los propietarios. Los rubros más importantes asociados a la **fase de actividad** corresponden a alimentación y sanidad con U$S 67 millones, remuneraciones del trabajo U$S 65 millones[121] y al equipamiento para jinetes y animales con U$S 34 millones. Magnitudes importantes arrojan los aportes del público en apuestas con U$S 35 millones y gastos los asociados al turismo de eventos, equivalentes a U$S 40 millones cada una.

Tabla 8.2: Apertura del aporte total del sector (BVP) por tipo de consumo final

CONSUMOS FINALES TOTAL SECTOR ECUESTRE		**TOTAL (miles US$)**	%		**TOTAL (miles US$)**
EXPORTACIONES	CARNE Y SP	**22.907**	7%	9%	28.868
	ANIMALES en PIE	**5.210**	2%		
	PROD.VETERINARIOS	**650**	0%		
	EQUIP. JIN & CAB	**11**	0%		
	TELEVISACIÓN	**90**	0%		
PROPIETARIOS PARTICULARES	POTRILLOS + IMP.REP	**39.818**	12%	12%	40.661
	COMISIONES COMERC	**843**	0%		
	IMPORT. ANIMALES	**907**	0%	55%	183.130
	ALIMENTACIÓN	**47.380**	14%		
	SANIDAD	**19.966**	6%		
	TRABAJO	**64.829**	19%		
	INSTALACIONES	**9.251**	3%		
	INSCRIP, MEMBR, REG.	**1.852**	1%		
	TRANSPORTE	**4.291**	1%		
	EQUIP. JIN & CAB	**34.654**	10%		
PUBLICO	APUESTAS	**35.963**	11%	23%	75.921
	TURISMO EVENTOS	**39.958**	12%		
JINETES NO PROPIETARIOS	TURISMO ECUESTRE	**3.275**	1%	1%	4.487
	CLASES	**1.212**	0%		
SPONSORS	PUBLICIDAD	**1.683**	1%	1%	1.683
TOTAL		**334.749**	**100%**		

[121] Vale aclarar que la remuneración del trabajo comprendida en este cálculo corresponde a servicios adquiridos por los propietarios.

Tomando el conjunto de DEPORTES & RAZAS, la actividad **Hípica**, es la que genera la mayor contribución con U$S 95 millones. Los aportes de los propietarios que incursionan en esta actividad por placer (U$S 52 millones) y el aporte del público apostador (U$S 35 millones) son las principales fuentes de financiamiento.

El **Raid** con U$S 25 millones es el segundo deporte en montos aportados. En este caso si bien los aportes de los propietarios son relevantes, el mayor aporte surge al valorizar los gastos del público que acude a estos eventos (U$S 15 millones).

El Raid junto con la Hípica son los deportes ecuestres que arrojan un mayor aporte por animal en actividad entorno a U$S 25.000. El juego, el turismo de eventos y otros aportes complementarios al esfuerzo de los propietarios inciden en este valor.

Las **Razas funcionales** siguen en importancia con aproximadamente U$S 18 millones. Las razas funcionales tienen una mayor proporción de valor generado en la fase de cría (35%) en la medida que aportan la mayor parte de su producción a la cadena de valor de los diferentes establecimientos agropecuarios y solo una pequeña parte del stock total es considerado "animales en actividad"[122] en este estudio.

El **Enduro** se encuentra en crecimiento y aportaría cerca de U$S 23 millones al total sectorial. Se diferencia del resto de los deportes por contar con un aporte de exportaciones relativamente estable que se ha desarrollado en los últimos años (entre U$S 2 y 3 millones). No cuenta con aportes del juego y genera relativamente poco movimiento turístico en torno a los eventos. Es en esta actividad donde se habrían realizado las mayores inversiones en centros de entrenamiento en los últimos años (no cuantificada en este estudio). El aporte / animal en actividad resultante es de U$S 12.000.

Con menor número de animales las diferentes disciplinas incluidas en **Equitación** y el **Polo** aportarían U$S 7 y U$S 2 millones respectivamente.

[122] Los animales que participan en competencias morfológicas y funcionales, y por lo tanto están "en cuida" recibiendo alimentación extra.

Tabla 8.3: Apertura de APORTE por Actividad (VBP) – DEPORTES & RAZAS

CONSUMOS DEPORTES & RAZAS	HÍPICA	ENDURO	RAID	EQUITA-CIÓN	POLO	RAZAS FUNCIO-NALES
EXPORT CARNE Y SP	577	232	129	55	65	1.643
EXPORT ANIMALES	2.010	2.134			97	970
PROD.VETERINARIOS						
EQUIP. JIN & CAB						
SEÑAL	90					
POTRILLOS + IMP.REP	13.064	2.770	600	400	250	6.538
COMISIONES COMERC	415	45		6		374
IMPORT. ANIMALES	739			168		
ALIMENTACIÓN	9.490	4.826	2.169	1.460	272	2.240
SANIDAD	6.516	3.243	1.297	1.142	378	1.868
TRABAJO	16.357	6.096	3.366	2.385	382	2.724
INSTALACIONES	3.065	1.401	350	561	219	525
INSCRIP, MEMBR, REG.	624	364	479	80	121	184
TRANSPORTE	1.258	1.086	442	97	40	355
EQUIP. JIN & CAB	814	519	349	269	133	300
APUESTAS	34.725		1.238			
TURISMO EVENTOS	4.929	292	14.568	324	121	427
TURISMO ECUESTRE						
CLASES						
PUBLICIDAD	624	68	416	50	10	260
TOTAL	95.295	23.077	25.404	6.996	2.087	18.407
	171.267					

De las actividades comprendidas en el grupo de TURISMO & ENSEÑANZA, que aportan en conjunto U$S 38 millones, las actividades segmentadas como FIESTAS & TRADICIÓN Criollas generarían los mayores aportes U$S 32 millones con un fuerte componente de turismo de eventos y equipamiento para jinetes y animales[123], con U$S 19 y U$S 12 millones respectivamente.

El TURISMO ECUESTRE (estancias, cabalgatas y alquiler) es una actividad aún incipiente que aportaría un monto similar a las actividades relacionadas a la ENSEÑANZA Y PASEO, de aproximadamente U$S 3 millones cada una. Vale aclarar que parte del turismo ecuestre se realiza en centros ecuestres cuantificados en primera instancia como enseñanza y paseo (ver anexo: Turismo ecuestre).

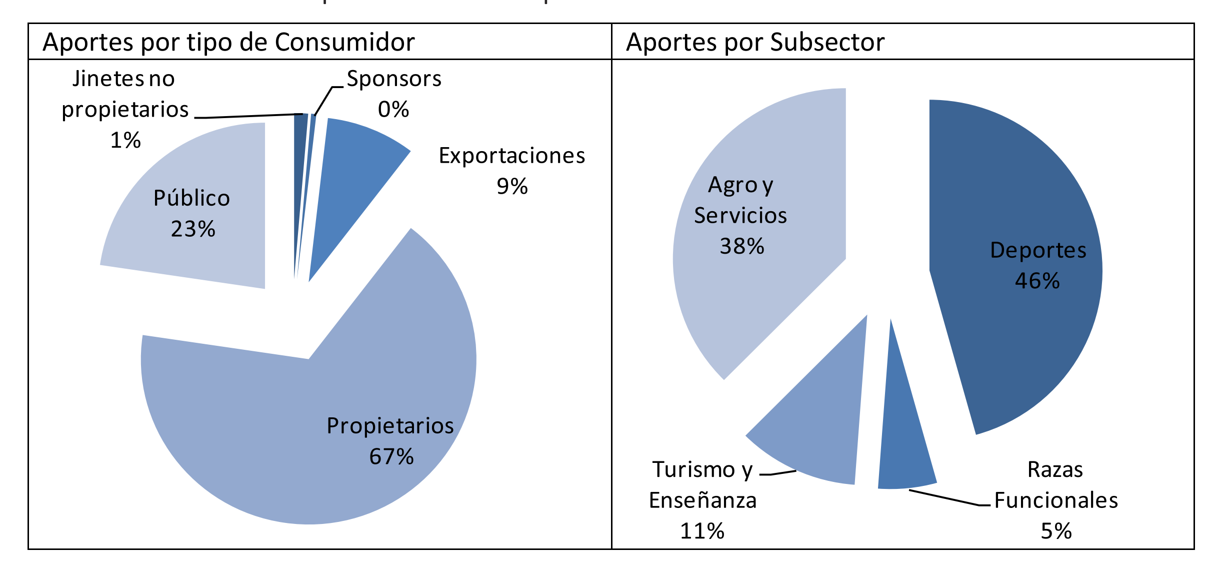
[123] Se consideró una estimación del consumo de indumentaria asociada a la concurrencia a eventos como las criollas o fiestas tradicionalistas y desfiles.

Tabla 8.4: Apertura del APORTE por Actividad (VBP) – TRABAJO & SERVICIOS[124]

CONSUMOS TRABAJO & SERVICIOS	CAMPO	TRACCIÓN	ESTADO	TURISMO RUR.	FIESTAS & TRADICIÓN	ENSEÑAN. & PASEO
EXPORT CARNE Y SP	19.371	500	42	62	215	16
EXPORT ANIMALES						
PROD.VETERINARIOS	650					
EQUIP. JIN & CAB	11					
SEÑAL						
POTRILLOS + IMP.REP	14.868	814	48	92	350	24
COMISIONES COMERC						3
IMPORT. ANIMALES						
ALIMENTACIÓN	22.427	3.619	584			292
SANIDAD	4.526	905	52			39
TRABAJO	20.417	12.065	778			259
INSTALACIONES cuida	2.430		525			175
INSCRIP, MEMBR, REG.						
TRANSPORTE	1.002					11
EQUIP. JIN & CAB	20.092			146	11.866	168
APUESTAS						
TURISMO EVENTOS					19.297	
TURISMO ECUESTRE				2.821		454
CLASES						1.212
PUBLICIDAD					255	
TOTAL	105.793	17.903	2.029	3.121	31.983	2.653
	125.726			37.757		

[124] Las exportaciones de Productos veterinarios y Equipamiento, no asignables a ninguna actividad en particular, se incluyeron dentro de "campo" solamente a efectos de completar el cuadro.

Cuadro 8.1 Distribución porcentual de los aportes al VBP



9. POTENCIAL EXPORTADOR y de INVERSIÓN – RECOMENDACIONES

En el presente capítulo, tomando como insumo los elementos recogidos en capítulos anteriores, se propone una nueva segmentación del sector de cara al abordaje de aquellas actividades con potencial exportador y de atracción de inversión, así como de actividades vinculadas al turismo. Se analizan los segmentos principales y resumen las principales recomendaciones[125] *sobre posibles lineamientos para el eventual desarrollo de políticas de cara a la mejora de la competitividad del sector.*

Para un mejor tratamiento se complementa:

- La mirada por **subsectores de actividad** - DEPORTES ECUESTRES, RAZAS FUNCIONALES, AGRO & SERVICIOS, TURISMO ECUESTRE, FIESTAS & TRADICIÓN, ENSEÑANZA & PLACER - realizada hasta este punto del estudio, con

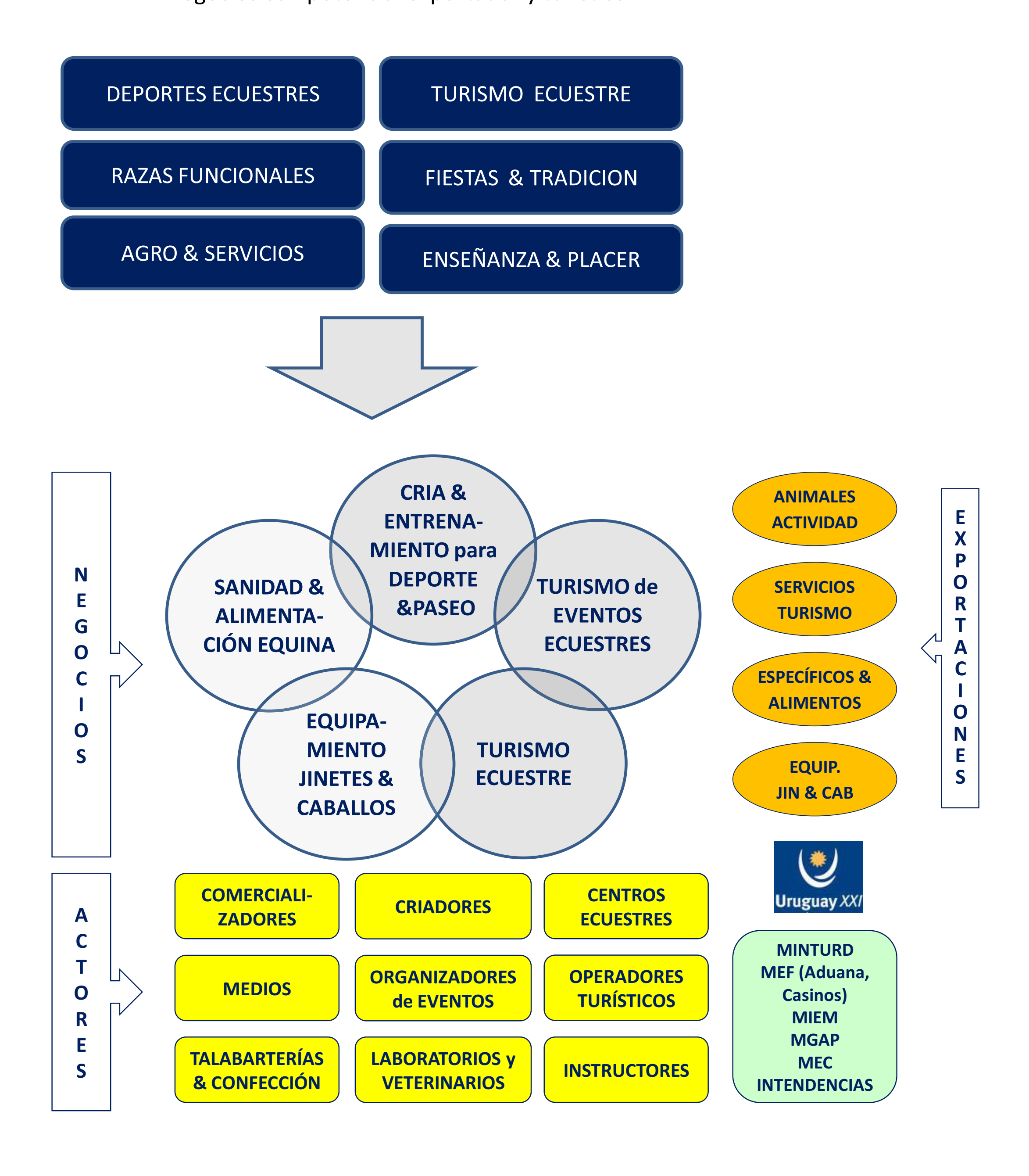
- Una mirada por **segmentos de negocios o segmentos estratégicos** con potencial exportador: (9.1) CRIA Y ENTRENAMIENTO de CABALLOS DEPORTIVOS y de PASEO; (9.2) TURISMO DE EVENTOS ECUESTRES, (9.3) TURISMO ECUESTRE, (9.4) SANIDAD & ALIMENTACIÓN EQUINA, (9.5) EQUIPAMIENTO PARA JINETES y CABALLOS[126].

En la mirada anterior se destacaban todos los actores del sector incluidos los consumidores; **en el enfoque por negocios, los actores prioritarios son quienes lideran la actividad privada en cada segmento**: CRIADORES, COMERCIALIZADORES, CENTROS ECUESTRES, ORGANIZADORES de EVENTOS, OPERDORES TURÍSTICOS, LABORATORIOS VETERINARIOS, TALABARTERÍAS, CONFECCIONISTAS, MEDIOS ESPECIALIZADOS, INSTRUCTORES Y CENTROS DE ENSEÑANZA.

Si bien el énfasis en este trabajo se ha puesto en el potencial exportador, tanto de animales como de conocimiento y experiencia, debe reconocerse que se está frente a una industria que es principalmente de servicios, cuyo mercado principal es el doméstico y que por lo tanto **el crecimiento exportador** en aquellos segmentos que cuentan con potencial[127], **así como la atracción de inversiones, estarán fuertemente ligados al desarrollo de la actividad a nivel local**

[125] Parte de la información de este capítulo (en especial en lo que refiere a las actividades deportivas) se reitera a su vez en los anexos correspondientes.
[126] Dados los objetivos iniciales del trabajo sólo se analiza con relativa profundidad lo concerniente a la exportación de animales y el turismo, siendo el resto de los segmentos (Sanidad & Equipamiento), identificados como potenciales en base a información muy preliminar, debiéndose necesariamente profundizar para corroborar esta hipótesis.
[127] incluido el turismo

Cuadro 9.1 Segmentación por Actividades → Segmentación por Negocios con potencial exportador y turístico



9.1 CRÍA & ENTRENAMIENTO de CABALLOS DEPORTIVOS y de PASEO

Este segmento incluye tanto **la fase de producción de los animales, como el entrenamiento**[128]. A su vez es necesario un tratamiento especial para **cada actividad o deporte** con potencial exportador[129].

En este sentido, de cara a la exportación de animales en pie o eventualmente de semen, **los mercados potenciales son los que desarrollan las mismas competencias que tienen lugar en el país**[130] y **los que utilizan caballos de paseo**.

Cuadro 9.2: Usos y Razas con potencial a priori de exportación en mercados de caballos en pie (no faena) – celdas coloreadas



9.1.1 ENDURO

Dentro de los animales para competencias ecuestres, **la cría y entrenamiento de caballos de Enduro es la actividad con mayor proyección exportadora** y potencial para la atracción de inversiones[131]. **Las exportaciones de animales de Enduro crecen de forma sostenida**, pasando de

[128] Identificado como clave para el agregado de valor en algunos deportes ecuestres - Enduro, Polo, Equitación, Pruebas funcionales-.

[129] En este capítulo se extraen parte de la información y principales recomendaciones detalladas en los correspondientes anexos por actividad.

[130] De las actividades relevadas localmente, únicamente el Raid, tal como se practica en Uruguay no tiene su correlato en otros países que eventualmente pudieran ser mercados demandantes.

[131] Algunas ya se han radicado

poco más de 20 caballos exportados en 2007 a cerca de 150 en 2010[132], a un promedio aproximado de U$S 18.000 (estimación propia en base a informantes calificados - los rangos de precios de exportación se sitúan entre 15 y 50 mil U$S)[133].

La especialización en la cría de animales para competir en Enduro es tan joven como la actividad en el país. Se identificaron en este estudio en el entorno de **30 establecimientos que podrían catalogarse como criadores comerciales**. Algunos de estos emprendimientos son haras tradicionales de caballos árabes que aprovecharon la oportunidad que representa esta actividad y otros surgieron con el Enduro.

Otro **actor especializado son los denominados centros de entrenamiento**, donde los animales ingresan jóvenes y completan las fases de entrenamiento y clasificación, agregando valor a efectos de comercializarse o para poder trasladarse a competir a los mercados de destino si el propietario es un extranjero que paga por el servicio. El crecimiento del enduro en el país trajo aparejado el surgimiento de pensionados y centros de entrenamiento especializados en esta actividad, que brindan servicios a terceros y/o crían y entrenan sus propios caballos. Cerca de diez (10) establecimientos entrarían en esta categoría (algunos son haras tradicionales de cría de árabes que como se mencionó desarrollaron líneas para enduro y luego incorporaron la fase de entrenamiento/competencia en su modelo de negocios, y otros son nuevos emprendimientos). Es de esperar que esta actividad tenga cada vez mayor desarrollo en el país[134].

Para el crecimiento e internacionalización de la actividad, juegan un rol fundamental los **comercializadores**, quienes operando como intermediarios promueven la actividad, atraen compradores y facilitan las transacciones con los clientes internacionales. En especial se han desarrollado fuertes relaciones con clientes de los Emiratos Árabes Unidos (EAU) que es principal mercado importador a nivel mundial para estos animales[135].

Las competencias de Enduro se realizan en más de 100 países, muchos de ellos con alto poder adquisitivo como Estado Unidos y países de Europa Occidental. Sin embargo el mercado que lidera la demanda de animales dado su gran poder adquisitivo y pasión por la actividad de los propietarios (jeques), son los **Emiratos Árabes Unidos**[136]. **Uruguay y sus productos de Enduro están muy bien posicionados** en este mercado de **alta exigencia**.

El país presenta ventajas en términos de costos de crianza y entrenamiento; Sangres competitivas tanto en Árabes como en animales de Raid con muchos años de selección por resistencia; Personal muy capacitado (entrenadores, jinetes, etc.) y Seriedad de los actores en todas las fases de la cadena. En términos generales **el país ha construido una reputación a nivel de la comunidad**

---

[132] Los datos preliminares de 2011 muestran que se mantendría el número de animales de enduro exportados y un descenso en las exportaciones de S.P.C, por lo que las exportaciones de animales de Enduro más que triplicarían a las de S.P.C.
[133] Los valores registrados en aduanas no representan fielmente los valores reales de las transacciones.
[134] Existe ya inversión extranjera en este tipo de establecimientos prestando servicios a clientes de EAU.
[135] Comercializadores locales, a su vez intermedian animales de países vecinos como Argentina, Brasil o Paraguay, para los mercados más exigentes.
[136] Conjunto de estados situados al sudeste de la península arábiga, en el golfo Pérsico (Oriente Medio), compuestos por siete emiratos: Abu Dabi, Ajmán, Dubái, Fujaira, Ras el Jaima, Sarja y Um el Kaiwain. Limitan con Omán al sureste y al norte, y con Arabia Saudita al oeste y sur.

internacional de Endurance que es la base para el desarrollo de los mercados de exportación y atracción de inversiones[137].

Como debilidad puede señalarse una muy **alta concentración (dependencia) en el mercado árabe**, lo que implica relativamente bajo poder negociador y riesgos por salida abrupta del mercado de estos clientes.

Los principales competidores pueden ser países de la región (con menor tradición, organización y seriedad), países como Sudáfrica, relativamente más cercanos a los mercados, con animales más baratos, pero de menor calidad o Australia con gran número de animales y mejor posicionado para el mercado asiático.

Las líneas de acción sugeridas para la internacionalización y atracción de inversiones, en función de la información relevada podrían resumirse en:

- **Acciones que apoyen el desarrollo de la actividad a nivel local**, repercuten positivamente de cara a la internacionalización (ej.: sponsoramiento-premios, difusión, infraestructura para el entrenamiento en vías públicas, señalización, acceso a la playa y otros terrenos públicos).

- **Acciones que faciliten la salida de animales** a competir al exterior aumenta el nivel de la producción, alimenta la imagen internacional y mejora los valores de los animales (ej.: pasaporte equino, apoyos a las delegaciones en competencias internacionales).

- **Acciones específicas de conocimiento y desarrollo de mercados** para la colocación de animales y atracción de inversores (ej.: estudios de mercado, participación en ferias, misiones comerciales y misiones inversas, evaluación de alternativas de fletes internacionales más competitivos, posibilidad de televisación internacional de las principales competencias).

- **Consideraciones a nivel impositivo que faciliten el comercio y estimulen el desarrollo de la actividad**, unidas al objetivo de **transparentar el comercio** internacional.

- A nivel de Turismo de Eventos podrían explorarse alternativas para **brindar mayores atractivos al público en general**.

9.1.2 HÍPICA

Se identificaron aproximadamente **60 establecimientos dedicados a la cría comercial** de S.P.C (haras) dentro de un total de 550 criadores.

Si bien existen diferentes segmentos de mercado tanto considerando países como aún dentro de la hípica de cada país, en términos generales los compradores de animales para la hípica se deciden por **animales que según su linaje y/o desempeño, tengan las mayores probabilidades posibles de ser ganadores en el medio que vayan a competir**. A su vez puede tratarse tanto de **potrillos sin debutar como animales en actividad**.

[137] La cría y centros de entrenamiento serían los negocios con capacidad para atraer IED.

En este sentido, **los factores de éxito en la cría de S.P.C se sustentan principalmente en la sangres utilizadas y en la calidad de la crianza**. Uruguay presenta **ventajas comparativas en términos de costos para la crianza** de equinos, pero está muy **rezagado en términos del nivel de los reproductores** (si bien en los últimos años se han realizado esfuerzos en este sentido).

Además de **importar mejores padrillos** existen alternativas para mejorar la genética en base a economías de escala, como desarrollar **estaciones de monta** eventualmente con padrillos muy destacados traídos del hemisferio norte en contra-estación o **llevar las mejores yeguas a servir a la Argentina o Brasil**. Para esto último es fundamental el **paso fluido por la frontera** (Pasaporte Equino).

Las inversiones en "sangre" no son solamente a nivel de padrillos, sino que es fundamental el nivel de las madres. Los expertos opinan que en el país no se es cuidadoso en este sentido y que se obtendrían mejores resultados sirviendo menos madres **de mejor calidad**.

La imagen a nivel internacional de la hípica local es otro de los factores de decisión de compra de los potenciales clientes internacionales. Esto se traduce en que los animales que se destacan localmente, repitan los resultados afuera.

También **contar con una organización de calidad**, disponibilidad de carreras para todas las categorías, premios atractivos y excelentes servicios que atraigan también al público son factores de éxito para el desarrollo de la actividad.

A su vez es importante **que los caballos locales compitan en el exterior** y en la medida de que tengan éxito mejoren el posicionamiento de la cría nacional incrementando las posibilidades de mercado. Para facilitar la movilidad de los animales además de otras medidas, también sería fundamental contar con el Pasaporte Equino.

Aunque cuando se trata de caballos de muy alto valor el flete prácticamente no tiene incidencia en el precio final, para segmentos con mayor potencial en términos de volumen, **la distancia del país a los mercados opera como una limitante**.

En cuanto a las exportaciones, para los caballos muy destacados ya se han generado los canales de exportación a los mercados más exigentes (como muestran las estadísticas de exportaciones, en la suma de los ejercicios 2008-2010, se exportaron 2 animales por valores superiores al millón de dólares y 8 entre 100 y 400 mil dólares) . Las exportaciones de potrillos y animales en actividad de menor valor están estancadas entre 50 y 70 animales por año. No obstante, algunos operadores opinan que hay espacio para desarrollar mercados como China, Makao o Singapur en Asia o Panamá y Paraguay entre otros en Centro y Sudamérica, así como al propio mercado árabe con caballos de segmento medio.

Las acciones que pueden volver realidad esta hipótesis pasarían en primera instancia por:

- **Evaluaciones serias de las posibilidades de estos mercados**, eventualmente seguidas por la definición de una estrategia y acciones de promoción.
- **Desde la oferta, todas las medidas que contribuyan a mejorar la calidad de los animales** redundarán en mejores posibilidades de colocación. Como se mencionó anteriormente, todo lo que facilite la movilidad de los animales en la región redundaría en beneficios.

- En sintonía con el párrafo anterior, las acciones tendientes a un **mayor desarrollo de los espectáculos y al estímulo de los propietarios** como financiadores principales de la actividad, seguramente redunde en un crecimiento de la inversión y calidad tanto de los animales mejorando las posibilidades de exportar, como de los eventos en su carácter de productos turísticos[138].

9.1.3 POLO

El mercado de los caballos de polo podría segmentarse en primera instancia en animales para principiantes, bajo, medio y alto hándicap, siendo los valores crecientes cuanto mayor es el nivel de hándicap y pueden situarse entre U$S 3.000 y más de U$S 200.000.

La cría de caballos en Uruguay la realizan principalmente para autoabastecimiento los propios jugadores, relevándose en este estudio al menos **4 emprendimientos comerciales** que venden productos en base a reproductores especialmente seleccionados de la línea Polo Argentino.

Las exportaciones registradas en aduanas son relativamente pocas (entre 15 y 45 animales por año principalmente con destino a Europa). El mayor flujo de exportación de animales se daría con Argentina y Brasil no siendo registrado a nivel de aduanas. Las causas de esta práctica no estarían en la evasión de aportes fiscales sino en lo engorroso y costoso en términos de tiempos y riesgos para los animales, que serían las operaciones formales.

Si bien **Uruguay tendría ventajas en términos de costos para competir internacionalmente en la cría de animales para Polo**, así como otras ventajas que derivan de la proximidad con Argentina con un gran posicionamiento internacional[139], **existen limitantes asociadas al escaso desarrollo de la actividad de competencias a nivel local**.

Los caminos para potenciar la internacionalización de la actividad pasarían en primera instancia en:

- **Medidas que faciliten el intercambio de animales con los países vecinos**, ya sea para su venta como para permitir que los animales producidos y seleccionados a nivel local puedan viajar asiduamente a competir en los países vecinos o para que jugadores y animales de estos países compitan en Uruguay. Esto permitiría a los criadores locales testear y foguear sus animales con mayor frecuencia y en mayores niveles de competencia (mayor hándicap).

- Al igual que con la equitación podría a su vez desarrollarse un plan de **promoción de los eventos con fines turísticos**, que a la vez difundan y dinamicen la actividad.

Tanto el litoral del Rio Uruguay como el entorno de Punta del Este serían locaciones atractivas para el asentamiento de inversiones asociadas a este deporte.

---

[138] Actualmente la Dirección Nacional de Casinos del Ministerio de Economía y Finanzas, ha definido partidas para el incremento de los premios y el apoyo para un mayor desarrollo de la actividad en algunos hipódromos del interior. Según declaraciones del Director nacional de Casinos "la idea es que a través del turf puedan llegar a las diferentes ciudades emprendimientos turísticos, comerciales y deportivos".

[139] Argentina exporta aproximadamente 2000 caballos de polo por año.

En términos generales, si bien el número de actores con actividad comercial es bajo, **la demanda del exterior es sostenida** y existirían espacios para el crecimiento de la actividad con foco en la exportación de animales en primera instancia de mediano valor.

9.1.4 EQUITACIÓN

La equitación abarca una serie de **disciplinas olímpicas** desarrolladas por binomios jinete-caballo, dentro de las cuales en Uruguay se destacan el Salto de obstáculos, el Adiestramiento o doma clásica y la Prueba completa. **Aproximadamente la mitad de los binomios son integrantes del Ejército Nacional** y la otra mitad propietarios particulares.

La cría es realizada principalmente para autoconsumo y las líneas nacionales no tienen reconocimiento internacional. Recientemente se han realizado inversiones en la cría comercial constituyendo la Sociedad de Criadores de Caballos Deportivos (So.Cri.S.U) con 8 establecimientos que apostarían a un desarrollo más profesional de la cría.

A nivel internacional USA y algunos países de Europa son los líderes tanto en las competencias como en el desarrollo de sus mercados internos. A nivel regional Brasil presenta el mayor nivel de desarrollo.

Los principales factores de éxito para desarrollar una industria exportadora de caballos para equitación son contar con una muy buena **base genética** y **reconocimiento internacional**. Como se mencionó anteriormente, la base genética actual es limitada y para lograr reconocimiento internacional, en caso de contar con animales competitivos, los binomios nacionales deberían competir de forma mucho más asidua y obtener mayor cantidad de triunfos.

Aparece entonces como **poco probable que en el corto plazo el país logre posicionarse como exportador de animales**. No obstante ese camino, de cara a mercados objetivo como Ecuador, Perú o Colombia se sustentaría en los siguientes lineamientos estratégicos:

- Promover a nivel nacional el desarrollo de un mercado con mayor masa crítica de animales y jinetes para una altura de 1,20 m.
- Avanzar a nivel de criadores en la incorporación de material genético especializado y de alto nivel.
- Continuar promoviendo y mejorando las instancias de capacitación (licencias de profesor, cursos para entrenadores).
- Continuar y profundizar intercambios de profesores y profesionales con instituciones y países del exterior.
- Lograr la libre circulación de caballos deportivos en la región a efectos de facilitar la llegada de competidores extranjeros al país y la presencia de binomios uruguayos a nivel regional (pasaporte equino regional)
- Desarrollar y Promover como un producto turístico para el mercado local, los eventos de competencias.

9.1.5 COMPETENCIAS FUNCIONALES, TRABAJO Y PASEO

Si bien los **criadores de animales de razas funcionales**[140] sumarían aproximadamente 1.000 individuos o establecimientos agropecuarios, los socios activos de las Sociedades de criadores se estiman en aproximadamente 600[141], de los cuales podrían definirse como criadores comerciales aproximadamente **50 cabañas de razas funcionales**.

A nivel internacional la principal competencia funcional es el **Reining**, que se originan en Estados Unidos a influjo del Cuarto de Milla, pero se extienden actualmente también a Europa[142] y en Brasil tienen un importante desarrollo. En estas pruebas pueden participar animales sin distinción de razas y también los criollos se han incorporado con éxito. La actividad crece internacionalmente, pasando de apenas tres eventos en 2001 a casi 60 en 2010.

Dada la importancia del caballo Criollo en Brasil, se ha instaurado para la raza la competencia denominada **Freno de oro** que combina pruebas funcionales y morfología. Esta competencia que cumplió 30 años en 2011, recibe participantes de los principales países criadores de Criollos de la región (Argentina, Chile, Uruguay) además de Brasil, realizándose clasificatorias en todos estos países.

Al influjo de esta prueba la cría del Caballo Criollo ha tenido una gran expansión en Brasil. A Asociación Brasilera de Criadores de Caballos Criollos (ABCCC) fomenta la participación de animales de la raza en las diferentes pruebas funcionales que se desarrollan en el país como las mencionadas de *Reining* o las *Vaquejadas* en el Nordeste a efectos de desarrollar estos mercados para la raza. Las experiencias han sido exitosas y los Criollos comparten primeros puestos con los Cuartos de Milla. En los arriba mencionado juegos ecuestres mundiales organizados por la FEI, participaron por primera vez animales Criollos.

El mercado con mayor potencial para la exportación de caballos Criollos[143] de Uruguay, sería el de **animales de paseo en Europa** y eventualmente USA, siendo la vía de ingreso la **participación en competencias de Reining**.

Existirían alrededor de 20 millones de practicantes de ocio ecuestre en los países desarrollados (al menos 6,4 millones en la Unión europea)[144], muchos de los cuales disponen de sus propios caballos, bien en instalaciones de su propiedad, o bien en centros privados. El número de caballos aumenta con el nivel de consumo y renta.

---

[140] Definidos como personas físicas que registran animales en la ARU.

[141] Socios Sociedad de Criadores de Caballos Criollos 450: Socios Sociedad de Criadores de Caballos Árabes: 70; Socios Sociedad de Criadores de Cuarto de Milla: 40 (estimado en base a cabañas participantes en pruebas funcionales).

[142] En Europa, el Reining tiene presencia principalmente en Alemania, Austria, Italia, Holanda, Bélgica, Francia, Suiza, Suecia, Republica Checa y Gran Bretaña.

[143] Si bien el mercado de las razas funcionales tiene posibilidad para cualquier raza competitiva, se entiende priorizar la Raza criolla en función de su significación en el stock nacional y su vínculo con productos turísticos / imagen país.

[144] Estudio de Mercado del Sector Ecuestre europeo en los territorios Atlánticos participantes en el Proyecto Pegaso - 2006

Actualmente las exportaciones uruguayas de éstos animales no son significativas, siendo **la promoción del país como proveedor de caballos de calidad y los costos del transporte los principales desafíos** para el desarrollo de este mercado, en base a las ventajas que en términos de costos presenta la cría de equinos en Uruguay.

Las principales líneas de acción para la internacionalización de la actividad de la cría con destino a la exportación, podrían resumirse en:

- Desarrollo de proyectos tendientes a una **mayor participación de animales y jinetes competitivos en pruebas funcionales** que se realicen en los mercados de destino, mercados "formadores de imagen" o medios que permitan aumentar mediante la competencia de primer nivel la calidad de la producción nacional (ej.: pruebas en Brasil)[145].
- En coordinación con lo anterior desarrollar **acciones de promoción del país y sus caballos en los mercados priorizados** (evaluar alianzas con los criadores de otros países).
- **Articular a su vez con el turismo receptivo, las acciones de promoción del país**, en especial cuando ésta se da en potenciales mercados de equinos.
- **Desde la oferta,** serían beneficiosas acciones tendientes al fomento de las competencias a nivel local, eventualmente promoviendo la **organización eventos abiertos a todas las razas, con el mismo formato del Reining internacional** y en la medida de lo posible integradas a los calendarios internacionales o regionales (ej.: Brasil).

[145] El contar con movilidad para los animales mediante el pasaporte regional equino aparece como un aspecto clave.

9.2 TURISMO DE EVENTOS ECUESTRES

El turismo de eventos relacionados al sector ecuestre tiene una **significancia económica relevante, aportando en el entorno de U$S 40 millones anuales**, según estimaciones realizadas en este trabajo, habiéndose relevado a su vez un total de aproximadamente **1.100 eventos por año**.

Tipo	Nro. / año	Aporte U$S	%	U$S/evento*
CRIOLLAS (1-8 días)	250	15.243	38%	61
RAID (2-3 días)	77	14.568	36%	189
HIPICA	250	4.929	12%	20
FIESTAS NATIVISTAS	250	4.054	10%	16
FUNCIONALES[146]	120	427	1%	4
EQUITACIÓN (1-2 días)	100	324	1%	3
ENDURO (2 días)	27	292	1%	11
POLO (2-3 días)	30	121	0%	4
TOTAL	1.104	39.958	100%	36

* miles

Tabla: Familias de eventos y organizaciones referentes



- Una primera línea de trabajo a evaluar, pasaría por **mejorar la disponibilidad de información sobre estos eventos** en cuanto a su caracterización, calendarios, formas de acceso y costos,

[146] Pruebas funcionales, exposiciones de razas, remates.

entre otros datos que permitan tanto al público como a los operadores turísticos estar en conocimiento de esta oferta y participar de la misma.

- A su vez podría considerarse el trabajo de cara a **mejorar el contenido** de algunos eventos y **estructurar productos turísticos** entorno a los mismos. Muchos de los eventos incluidos en la tabla tienen un alto grado de desarrollo y madurez (criollas grandes, eventos puntuales de la hípica en Maroñas por ejemplo); sin embargo la mayoría podría beneficiarse con aportes desde una mirada turística profesionalizada, generando un ciclo virtuoso de atractivos turísticos y potenciamiento de las actividades.

- Desde la **mejora en el diseño y operación** (de cara al público[147]) de eventos puntuales como las competencias de Equitación al desarrollo de productos más complejos en torno al Raid, facilitando la **estructuración de servicios** de alojamiento, comidas, transporte, guía, etc., existiría una amplia gama de oportunidades. De la misma forma existiría potencial para trabajar en el desarrollo de productos turísticos tanto para **público nacional como extranjero** en torno a las actividades nativistas, potenciando a su vez el turismo rural y ecuestre.

- La posibilidad de contar a nivel del MINTURD con **contrapartes especializadas**, que junto a los gobiernos locales y los organizadores de actividades, trabajen tanto en la **planificación de mediano plazo,** como en la **facilitación del desarrollo de los eventos** (articulación con organismos públicos, acceso al sponsoramiento, etc.), sería un elemento de peso para potenciar actividades.

- Estas y otras alternativas cuyo análisis en profundidad trasciende el alcance de este estudio, ameritarían eventualmente considerarse en un plan específico, para la promoción del **turismo de eventos ecuestres**.

[147] Es de esperar que este tipo de acciones vuelvan a su vez más atractivas estas actividades para los sponsors privados, generando una retroalimentación positiva.

9.3 TURISMO ECUESTRE

El núcleo subsector de turismo ecuestre está compuesto por cuatro actores principales, que en muchos casos se vinculan comercialmente en torno a productos turísticos. Estos actores son: **Estancias turísticas**[148], **Organizadores independientes de Cabalgatas**, **Rentadores** de caballos (tropilleros), **Centros ecuestres y pensionados.**



Las Estancias turísticas (aproximadamente 40 establecimientos) ofrecen servicios de alojamiento, comidas y actividades complementarias, donde las cabalgatas dentro del establecimiento y sus alrededores juegan un papel preponderante en su propuesta, aunque no exclusivo.

Los organizadores independientes de cabalgatas (menos de 10 operadores) son actores que diseñan y organizan productos turísticos con diferentes grados de complejidad, basados en cabalgatas, para los cuales la estancias turísticas son eventualmente proveedores fundamentales, junto a otro tipo de servicios de alojamiento y gastronomía, transporte de pasajeros, transporte de caballos, guías especializados y tropilleros subcontratados.

Los tropilleros (aproximadamente 30) prestan este servicio a los organizadores de cabalgatas y operadores turísticos[149] o desarrollan su propio negocio de alquiler de caballos en diferentes puntos del país, especialmente asociados a las temporadas turísticas y eventualmente a hoteles, complejos, parques, etc.

Otro actor relevante son los *Agentes de turismo receptivo* que actúan como promotores y canalizadores de demanda local y extranjera hacia los servicios de turismo rural y ecuestre. Pueden a su vez, eventualmente operar como organizadores de cabalgatas.

Otros servicios turísticos locales forman parte o complementan el turismo ecuestre, que a su vez se potencia con otro subsector como las *fiestas tradicionales* que constituyen atractivos complementarios.

[148] Se consideran en este trabajo Estancias Turísticas en sentido amplio entendiendo incluido todo tipo de establecimiento en el medio rural que brinda servicios turísticos entre los cuales se incluyen paseos a caballo. Muchos de estos establecimientos se agrupan en la Sociedad Uruguaya de Turismo Rural (SUTUR)
[149] Principalmente hoteles

Los Centros Ecuestres y Pensionados (aproximadamente 10 con perfil turístico[150]), también ofrecen cabalgatas guiadas en adición a otros servicios para jinetes no propietarios (clases de equitación, doma racional, etc) y para propietarios de animales (pastoreo, boxes, alimentación, podología, cuidado del pelo, servicio veterinario, servicio de padrillos, senderos y guías para cabalgatas, traslados)[151]. Si bien normalmente también incluyen oferta de servicios gastronómicos y hasta alojamiento, el foco está en las actividades ecuestres.

Mapa ampliado de actores

TRANS-PORTE
PROPIETA-RIOS PASEO
TURISTAS LOCALES
ALIMEN-TACIÓN
GUIAS ESPECIALIZADOS - PEONES
PROD. VETERIN-ARIOS
CENTROS ECUESTRES Y PENSIONADOS
TROPI-LLEROS
OPERA-DORES CABAL-GATAS
TURISTAS EXTRAN-JEROS
EQUIP. CAB & JIN
ESTANCIAS TURÍSTICAS
PROVE-DORES
HOTELES & POSADAS
RESTAU RANTES
AGENCIAS TURISMO RECEPTIVO
SEGUROS
TRANSPORTE DE PASAJEROS
SUTUR
FIESTAS & TRADICIÓN
PARQUES NACIONALES & AREAS PROTEGIDAS
DINAMA, PREFECTURA

Las cabalgatas organizadas se realizan parte en estancias turísticas y parte en vías o predios públicos y faja costera, por lo que juegan un papel fundamental como atractivo y sustento de la actividad, los parques nacionales y áreas protegidas.

Los Organizadores Independientes al igual que los Rentadores, no cuentan con infraestructura propia para el desarrollo de sus servicios y pueden segmentarse en Cabalgatas: GRANDES, LARGAS o CORTAS

Las Cabalgatas Grandes, normalmente duran entre 1 y 3 días, asociadas a fines de semana y gran número de jinetes (20 a 80) en su gran mayoría nacionales (70%) y el resto argentinos o brasileños (temporada). Los organizadores ofrecen todos los servicios de alojamiento (suele ser en carpas), comidas y opcionalmente caballo y aperos[152]. Existe un operador especializado con

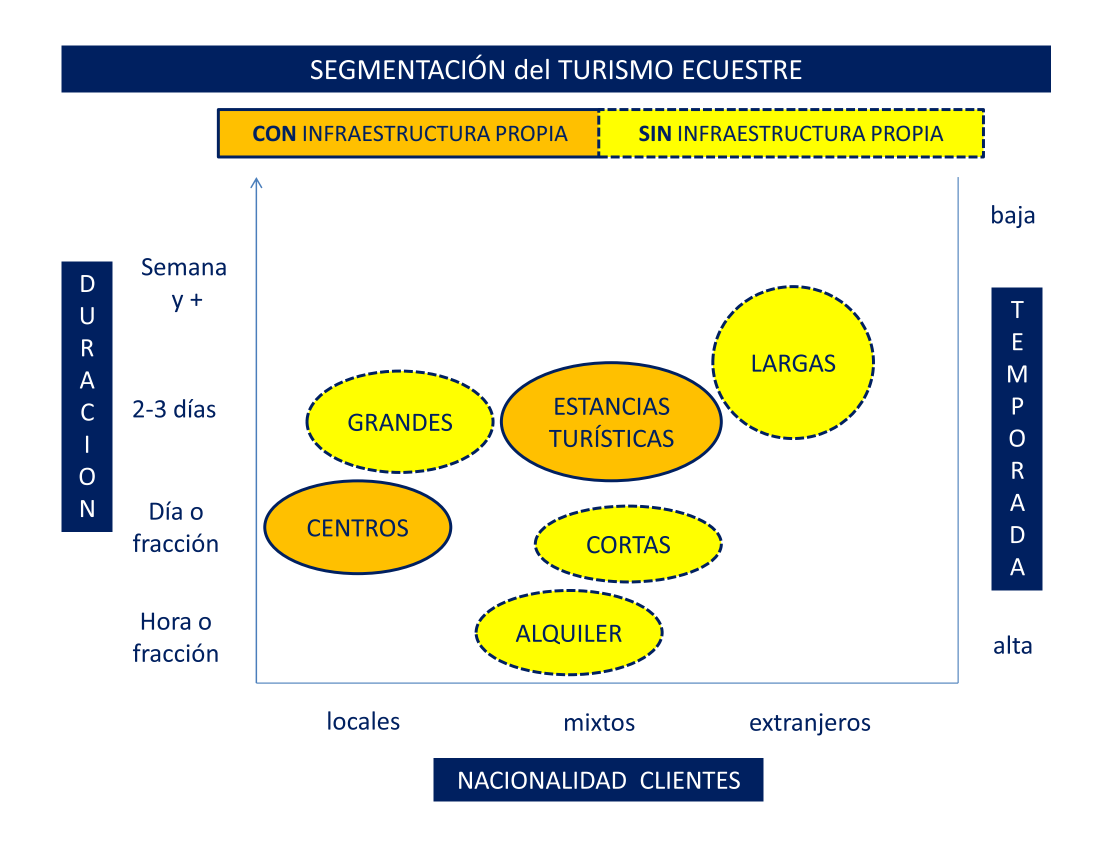
[150] Como se mencionó en el mapeo de actores del sector, existen también centros ecuestres y pensionados enfocados en la cría, entrenamiento y venta de animales deportivos en especial de enduro, así como centros donde el foco está en la equinoterapia y/o clases de equitación.
[151] Los centros relevados ofrecen normalmente algunos de los servicios mencionados existiendo diferentes combinaciones.
[152] Solo se consideran las cabalgatas comerciales, la SCCC organiza también grandes cabalgatas con fines recreativos.

aproximadamente 3 años de actividad. Se realizan anualmente aproximadamente entre 6 y 8 eventos y la actividad estaría en crecimiento.

Las Cabalgatas Largas son productos complejos de una semana o más días que combinan diferentes alojamientos y senderos, para grupos pequeños (4-15 jinetes); clientes del exterior extraregionales que toman vacaciones de cabalgatas (riding holidays). Se realizan normalmente en temporada baja turística (otoño y primavera). Existe un operador especializado con actividad continua en los últimos 8 años, operadores eventuales y estancias turísticas que ofrecen este tipo de productos con base en su casco. Se realizan alrededor de 10 cabalgatas de este tipo por año y el número de jinetes anuales es relativamente estable.

Las Cabalgatas Cortas son menores a un día de duración (mayoritariamente de algunas horas) sin alojamiento, a las que eventualmente se asocian servicios gastronómicos o de bebidas. El público es tanto local como extranjero y se realizan principalmente en temporada alta turística. Se trata principalmente de operadores que trabajan con una localización fija normalmente asociada a un flujo de clientes generado por los atractivos de a la localización de su base de operación (ej.: Valizas, Punta del Este, Colonia, Termas).

Todos estos servicios tienen en común el pre-diseño de un circuito que se realiza en forma guiada con un mínimo de entre 2-3 horas diarias a varios días; a diferencia del tradicional alquiler de caballos que realizan los Rentadores o tropilleros, donde el jinete generalmente cabalga por su cuenta dentro de ciertos límites o circuitos, por períodos que difícilmente superan una hora.



A nivel internacional, Europa y EE.UU. son los dos grandes focos mundiales de emisión de turismo Ecuestre. El turista norteamericano muestra preferencia por los destinos europeos, especialmente Irlanda, Italia y España. Los turistas europeos optan por destinos lejanos como África y Sudamérica. La mayor parte de los operadores especializados internacionales (OEI) ofrecen rutas en destinos de todo el mundo. Los OEI son muy pocos (no llegan a veinte) concentrados en Europa y Norteamérica (Gran Bretaña, Estados Unidos o Canadá principalmente).

Los destinos de turismo ecuestre activo con mayor reconocimiento, a nivel mundial, en el mercado serían: Kenia, Botswana y Sudáfrica; Australia y Nueva Zelanda; Chile, Argentina y Uruguay; India Mongolia y Tíbet; Canadá y Estados Unidos; Francia, España, Italia, Austria, Gales e Islandia[153].

Los OEI tienen un alto nivel de fidelidad entre su clientela (42%). Los sistemas de comercialización principales son sus propios sitios web, links en webs de turismo genéricas, publicidad en revistas ecuestres, folletos y catálogos distribuidos en centros ecuestres y tiendas especializadas[154].

El turismo ecuestre es complementario con el Ecoturismo, MICE (Meeting, Incentives, Congreso and Events), Sol y Playa y Cultural.

El aporte económico de las diversas actividades de turismo ecuestre se estimó en **U$S 3,2 millones** anuales, donde el 67% se generaría en las estancias turísticas, el 14% en cabalgatas organizadas, el 14% a nivel de centros ecuestres con cabalgatas para propietarios y jinetes no propietarios, 7% alquiler de caballos.

Las principales recomendaciones pueden resumirse en:

- Promoción internacional en medios especializados. Tours con prensa y OEI.

- Acceso a activos naturales (áreas protegidas, parques nacionales, faja costera) y concientización de la importancia del producto a quienes administran o dirigen estos activos.

- **Tratamiento impositivo** que fortalezca competitividad internacional y facilite la formalización e integración a la cadena de pequeños proveedores de servicios (Evitar traslado del IVA al cliente extranjero y viabilizar el descuento de las facturas de servicios de pequeños emprendimientos turísticos formalizados).
- Promover la formalización de los actores del subsector, a efectos de aumentar frente a los clientes, el marco de calidad y seguridad, trabajando a su vez en una mejor y más adaptada oferta de seguros.

- Articulación con oferta de eventos ecuestres.

---

153 Informe Equus 2001 para la Unión Europea
154 Informe Equus 2001 para la Unión Europea

9.4 SANIDAD & ALIMENTACIÓN EQUINA

Si bien no se analizó en profundidad este negocio, en primera instancia y en lo que respecta a la **producción de específicos veterinarios** (fármacos y biológicos) así como de **complementos alimenticios**, el país presentaría ciertas condiciones auspiciosas:

- Demanda local con escala y nivel de sofisticación en crecimiento.
- Conocimientos y capacidad de innovación en materia de salud animal apalancada por la demanda del sector agropecuario en general.
- Cierta masa crítica de empresas produciendo localmente en régimen de libre competencia con proveedores internacionales.
- Existencia de una incipiente corriente exportadora

Condiciones de acceso como reconocimiento del estatus sanitario o validación de certificaciones y desconocimiento del país como proveedor de calidad de este tipo de productos, son las principales limitantes que enfrentan los fabricantes locales para expandir este negocio en crecimiento, con exportaciones entorno a los U$S 650 mil anuales.

Estos elementos ameritarían explorar posibles líneas de trabajo para la internacionalización de este negocio con alto valor agregado, eventualmente tomado en forma global para todos los productos de sanidad animal, de base común, pero habilitando el desarrollo de estrategias específicas por segmento o línea de negocios (equinos, etc).

La producción de **suplementos alimenticios** para la exportación, puede ser otro negocio a explorar con capacidad de incorporar conocimiento y generar valor agregado.

9.5 EQUIPAMIENTO PARA JINETES y CABALLOS

Para este segmento de negocios, si bien se releva un mercado interno de importantes dimensiones, **las características de la demanda local, no estarían necesariamente alineadas a las de los potenciales clientes internacionales**, no existiendo tampoco una corriente exportadora, más allá de experiencias puntuales.

La producción de equipamiento para los animales podría en parte segmentarse en "Trabajo de campo" y "Deportes ecuestres", siendo esta última donde eventualmente ameritaría explorar posibilidades de desarrollo de mercados a nivel internacional con alto poder adquisitivo.

Aunque las empresas locales (50) y los artesanos (300), están enfocados al mercado interno de "Trabajo de Campo", la evolución de la demanda asociada a los deportes, la existencia de eventuales ventajas en relación al acceso a la materia prima (cuero) y costos de producción, ameritarían **explorar la posibilidad de identificar nuevas estrategias enfocadas en la exportación**, donde el conocimiento de las necesidades de los clientes, el diseño, la calidad y las capacidad de innovación serían factores de éxito.

En lo que respecta a indumentaria para jinetes, se deberían incorporar actores de la industria del calzado y confecciones. Estas industrias en términos generales han perdido competitividad

internacional, no obstante lo cual existirían oportunidades en nichos específicos, pudiendo ser el de la indumentaria asociada al sector ecuestre uno de ellos.

ANEXOS

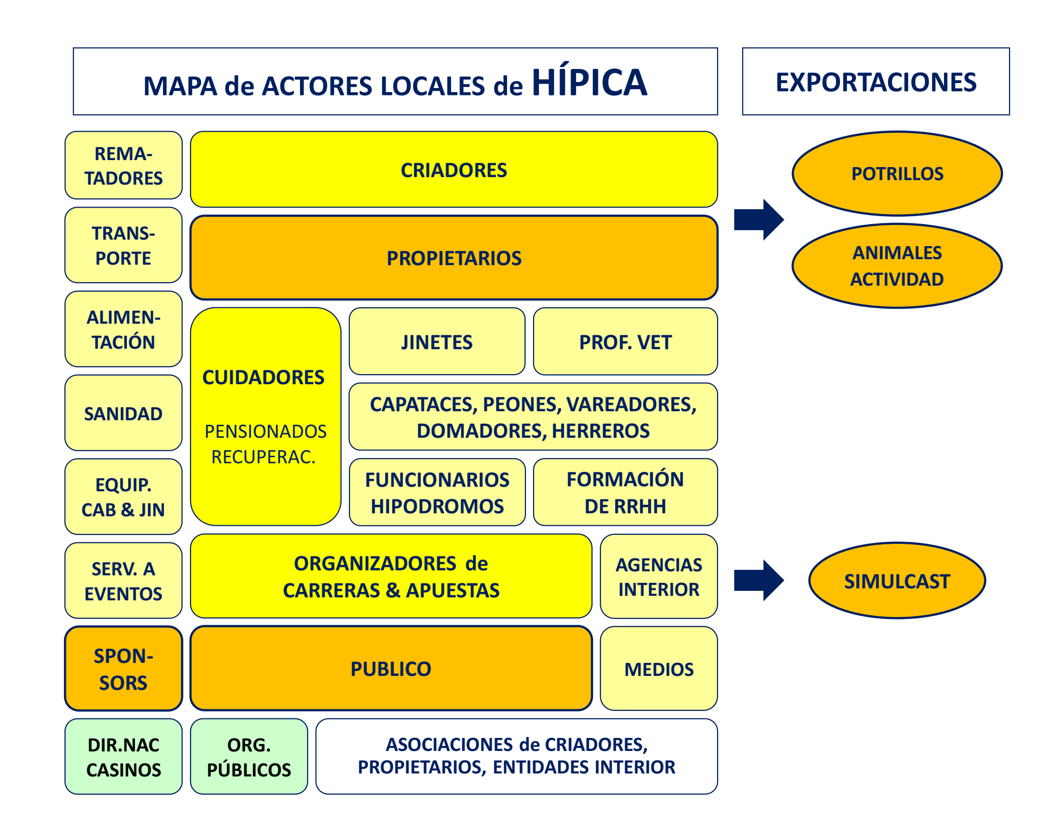
Caracterización de Actividades



La **Hípica o Turf**, es un deporte ecuestre que se ha practicado desde miles de años atrás. Durante el siglo pasado se ha dado una creciente universalización de la industria vinculada al caballo de carrera.

Las hípicas de los diferentes países se ranquean en tomos. Uruguay, que tradicionalmente integró el Tomo 1, donde se encuentran los principales países incluidos Argentina, Brasil y Perú en Sudamérica, hoy integra el Tomo 2. A su vez las carreras se clasifican según su jerarquía en Grupo I, II, III y otras, para las diferentes distancias y hándicaps.

La organización que regula la actividad a nivel mundial es la IFHA[155] y a nivel sudamericano la OSAF[156]. Las principales organizaciones en el país son la Sociedad de Criadores y la Asociación de propietarios.



[155] International Federation of Horseracing Authorities
[156] Organización Sudamericana de fomento del Sangre Pura de Carreras

Anualmente se inscriben en el organismo oficial de registro e identificación -Stud Book[157]- en el entorno de 1.800 productos (potrillos y potrancas nacidos) [158]. A partir de 2003 con la instalación de Hípica Rioplatense en Maroñas, comienza un proceso de aumento en el número de registros, que se estabiliza en 2006.

Tabla: Registros anuales de potrillos[159]

año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
productos	1.151	1.126	1.097	1.281	1.409	1.670	1.797	1.839	1.792	1.805	1.855

Los **criadores**, como lo muestra el siguiente cuadro[160], está atomizados. El 20% de los potrillos son declarados a título individual y sólo 15 establecimientos (haras) registran más de 20 productos por año.

RANGO*	CRIADORES		Animales registrados	
+ de 100	1	0%	119	6%
61-100	2	0%	134	7%
31-60	5	1%	236	13%
21-30	7	1%	167	9%
11-20	20	4%	245	13%
6-10	27	5%	205	11%
2-5	122	22%	387	21%
1	362	66%	362	20%
TOTAL	**546**	**100%**	**1855**	**100%**

*Productos registrados

Si bien existen haras en prácticamente todos los Departamentos, la mayoría de los establecimientos de mayor tamaño se localizan en los del Área metropolitana de Montevideo (Canelones y San José) y otros once departamentos con cierta asociación a la localización de los hipódromos.

Tabla: haras por departamento[161]

DEPARTAMENTO	NRO	%	DEPARTAMENTO	NRO	%
Canelones	8	25%	Rio Negro	2	6%
Durazno	4	13%	San José	2	6%
Maldonado	3	9%	Rivera	1	3%

[157] El stud book es administrado por la Sociedad de Criadores del Uruguay
[158] Todos los potrillos de una generación cumplen años el 1 de julio. Los potrillos en el hemisferio sur nacen en el segundo semestre del año.
[159] Stud Book
[160] Elaboración propia en base a datos del Studbook
[161] Elaboración propia.

Paysandú	3	9%	Salto	1	3%
Cerro Largo	2	6%	Soriano	1	3%
Colonia	2	6%	Treinta y Tres	1	3%
Florida	2	6%	TOTAL	32	100%

Las ventas se realizan normalmente al año y medio sin domar (U$S 7.500 de promedio 2010), aunque aproximadamente un 20% de las ventas se realizan como destete (U$S 1.800 de promedio 2010).

Se estima que las ventas en pista a través de **rematadores**[162] representan aproximadamente el 45% de los cerca de **1.400 animales que inician su entrenamiento anualmente** en todo el país, siendo aproximadamente la mitad de los potrillos en training, de producción propia. Los remates se realizan tanto a nivel de haras individuales con volumen suficiente de oferta, como consolidando y viabilizando ofertas más pequeñas de diferentes orígenes.

Las existencias totales de Pura Sangres inscriptos, se compone de los animales en training más los reproductores y recría en los haras.

Tabla: Existencias de S.P.C[163]

Categoría	Existencias[164]		Locación
Padrillos	348	7.246	HARAS
Yeguas madres	3.388		
Potr. 2010	1.885		
Potr. 2009	1.625		
Training MVD+LP	2.743	3.543	STUDS[165]
Training INT	800		
TOTAL	**10.789**		

En cuanto a los Organizadores de carreras y apuestas (**hipódromos**) el principal es el de Maroñas, seguido por Las Piedras. Luego, en el interior, pueden mencionarse Colonia, Paysandú, Melo y por último San José, Florida, Flores, Durazno y Rocha. El turf del interior se encuentra agremiado en ETI (Entidades Turfísticas del Interior). También se organizan en el interior carreras cortas o cuadreras fuera de los hipódromos de forma no regulada.

En los hipódromos del Uruguay se corren carreras en **distancias que van desde los 700 a 2.500** mts.[166], siendo cercanos a los 1.000 – 1.400 mts. el promedio aproximado y también las distancias más frecuente.

[162] Dos firmas concentran casi la totalidad de las ventas en pistas.
[163] Elaboración propia
[164] Para padrillos, yeguas y potrillos la fuente es el Stud Book. Los animales en training entorno a Maroñas y Las piedras se estimaron en base a las anotaciones en carreras durante 2010 y el número de boxes disponibles. La relación entre animales totales en training y caballos que realmente corrieron resultante es algo superior a 1,2.
[165] La cifra de caballos en training incluye también animales en recuperación no necesariamente en los studs

Tabla: Orígenes y edades Maroñas[167]

País	Nro.
BRA	166
ARG	113
CHI	6
USA	4
Total	289

años	Nro.
2	122
3	706
4	587
5	338
6	142
7	53
8	18
9	3
total	1969

Durante 2010 se realizaron en Maroñas 101 reuniones con 1.012 carreras en las que corrieron 1970 animales. Aproximadamente el 15% de los caballos que corrieron en Maroñas son de origen extranjero, básicamente argentinos y brasileños.

En cuanto a las edades, un porcentaje menor al 20% alcanza a debutar a los 2 años, dándose el pico de anotaciones a los 3 años, para luego descender.

En Las Piedras durante el mismo año se realizaron 50 reuniones con aproximadamente 400 carreras y, en el resto del interior, 100 reuniones con aproximadamente 600 carrera, lo que totaliza unas **2.000 carreras al año en el país**. Maroñas y Las Piedras recibieron por reunión un promedio de 1.900 y 1.000 personas respectivamente.

La infraestructura para el alojamiento de los animales en actividad se concentra en los alrededores de Maroñas y Las Piedras a nivel de Área metropolitana y en torno a los hipódromos del interior. La ocupación, según los datos relevados, sería del 80% de la capacidad.

Tabla: infraestructura[168]

BOXES barrio Maroñas	1.940
BOXES entorno Las Piedras	600
BOXES MVD + LP	**2.540**
BOXES INTERIOR	**1.700**
TOTAL BOXES	**4.240**

Empleo

La Asociación de Propietarios realizó un censo de empleo durante 2009, cuyos resultados se sintetizan en el siguiente cuadro.

Empleo Directo	**HARAS**	**STUDS**	**HIPO-DROMOS***	**total**
TRABAJADORES & PROFES.	518	1.476	1.380	**3.374**
ENTRENADORES		622		**622**
JOCKEYS			296	**296**
CONCESIONES & COMERCIOS			456	**456**
PROVEEDORES DIRECTOS	678	331	1.625	**2.634**
Total	**1.196**	**2.429**	**3.757**	**7.382**

*incluye agencias de juego

[166] 1.000, 1.400, 1.500, 1.800, 1.600, 2.400 mts.
[167] Fuente: Hípica Rioplatense
[168] Los datos de Maroñas y alrededores surgen de un censo de Hípica Rioplatense, el resto son estimados

A su vez la consulta a los trabajadores sobre el número de integrantes de su núcleo familiar, arrojó un promedio de 3,8, por lo que según este estudio, aproximadamente **28 mil personas** se benefician del trabajo generado en esta actividad.

En el entorno de los hipódromos de Maroñas y Las Piedras operan alrededor de 190[169] entrenadores, lo que arrojaría un promedio de 11 caballos en cuida para cada uno. Considerando los datos de censo, en el resto del interior existirían 432 entrenadores con un promedio de 3 caballos en cuida.

De los entrenadores que figuran en las estadísticas de los hipódromos del Área Metropolitana, sólo 35 presentan caballos en más de 100 carreras por año, concentrando cerca del 50% de los animales en cuida.

En cuanto a jockeys[170] figuran en estos hipódromos un total de 66 jinetes, de los cuales menos de 30 corren más de 200 carreras al año y acumulan cerca del 80% de las montas.

Tablas: cuidadores y jockeys profesionales[171]

Carreras corr. /año	Cuida-dores	Presenta-ciones	Caballos prom.
+ de 200	8	19%	50
100 - 200	27	28%	22
50 -100	33	18%	12
10 - 50	122	35%	6
total	**190**	100%	**11**

Carreras corr. /año	Jockeys	Presenta-ciones
+ de 500	5	26%
300 - 500	10	30%
200 - 300	12	23%
100 - 200	11	14%
50 - 100	12	7%
1 - 50	16	2%
total	**66**	100%

169 En los registros figuran 160, pero existen algunos cuidadores que no figuran por los aportes al BPS.
170 15 jockeys corrieron en ambos hipódromos, 6 solamente en Las piedras y 45 solamente en Maroñas.
171 Elaboración propia en base a estadísticas 2010

Dinámica económica

El APORTE (VBP) de la actividad hípica alcanzaría los U$S 95 millones anuales. Los aportes de los propietarios que incursionan en esta actividad (U$S 52 millones) y el aporte del público apostador (U$S 34 millones) son las principales fuentes de financiamiento.

CONSUMOS FINALES		U$S	%
EXPORTACIONES	EXPORT CARNE Y SP	576.585	3%
	EXPORT ANIMALES	2.009.667	
	SEÑAL	90.247	
PROPIETARIOS PARTICULARES	POTRILLOS + IMP.REP (CRÍA)	13.063.620	55%
	COMISIONES COMERC	414.768	
	IMPORT. ANIMALES	738.931	
	ALIMENTACIÓN	9.489.730	
	SANIDAD	6.515.535	
	TRABAJO	16.356.988	
	INSTALACIONES cuida	3.064.865	
	INSCRIP, MEMBR, REG.	623.748	
	TRANSPORTE	1.257.968	
	EQUIP. JIN & CAB	814.216	
PUBLICO	APUESTAS	34.725.372	42%
	TURISMO EVENTOS	4.928.646	
SPONSORS	PUBLICIDAD	624.324	1%
TOTAL		95.295.210	100%

La cuenta neta de los propietarios, que surge de restar a sus consumos finales los ingresos que perciben por concepto de premios, exportación de animales y venta de animales retirados, asciende a **aproximadamente U$S 40 millones anuales**.

La mayor proporción del gasto se realiza durante la actividad de los animales (entrenamiento y competencia).

Por concepto de premios, retornan a los propietarios aproximadamente un 18% de sus aportes totales y un 25% de los egresos asociados al mantenimiento de animales en competencia.

CUENTA PROPIETARIOS	U$S	% de EGR.
CRIANZA	14.217.319	27%
ACTIVIDAD	38.123.050	73%
TOTAL EGRESOS	52.340.369	100%
INGRESOS X PREMIOS	9.470.597	18%
EXPORTACIONES	2.009.667	4%
DESCARTES	1.190.000	2%
TOTAL INGRESOS	12.670.264	24%
SALDO	39.670.106	

Los premios en los hipódromos del interior son sensiblemente inferiores a los del hipódromo de Maroñas.

Potencial Exportador - Recomendaciones

Las hípicas más desarrolladas a nivel mundial se encuentran en USA y Canadá en NORTEAMÉRICA, Gran Bretaña, Irlanda, Francia, Alemania e Italia en EUROPA OCCIDENTAL[172], Australia y Nueva Zelandia en OCEANÍA, Emiratos Árabes, Japón, Hong Kong y Singapur en ASIA, Argentina y Brasil en SUDAMÉRICA y Sudáfrica en AFRICA.

En el siguiente cuadro se ordenaron los caballos mejor ranqueados por la IFHA en 2010 considerando tanto el país de origen de los caballos como el país donde desarrollan su más destacada carrera deportiva. También se pueden ver los animales de 3 años y más, mejor calificados entre los años 2004 y 2009.

PAIS	2010				
	ORIGEN		CORRE EN		SALDO
USA	95	29%	85	26%	10
IRE	58	17%	9	3%	49
AUS	44	13%	49	15%	-5
GB	41	12%	54	16%	-13
JPN	30	9%	30	9%	0
NZ	25	8%	1	0%	24
FR	19	6%	29	9%	-10
SAF	11	3%	9	3%	2
GER	9	3%	5	2%	4
CAN		0%	3	1%	-3
ARG		0%		0%	0
HK			25	8%	-25
IT			10	3%	-10
EAU			19	6%	-19
SIN			4	1%	-4
TOTAL	332	100%	332	100%	

Caballo (ORIGEN)	Corre
Sea The Stars (IRE)	IRE
Manduro (GER)	FR
Curlin (USA)	USA
Ghostzapper (USA)	USA
Goldikova (IRE)	FR
Hurricane Run (IRE)	FR
New Approach (IRE)	IRE
Authorized (IRE)	GB
Curlin (USA)	USA
Dylan Thomas (IRE)	IRE
Invasor (ARG)	USA
Invasor (ARG)	USA
Raven's Pass (USA)	GB
Rip Van Winkle (IRE)	IRE

USA, Irlanda, Gran Bretaña, Australia y Japón producen el 80% de los animales de elite a nivel mundial y son a su vez exportadores (no solo de caballos de elite) a otras hípicas con menor base genética y alto poder adquisitivo como Italia, Emiratos Árabes, Hong Kong y Singapur entre otros importadores netos.

[172] Las carreras de pura sangre se desarrollan en doce de los miembros de la Unión Europea. Estos son en adición a los antes mencionados: Austria, Bélgica, Dinamarca, Grecia, Países Bajos, España, Suecia. Las carreras son casi exclusivamente organizados para los S.P.C, pero algunos organizar carreras de Árabes.

El mayor flujo de animales se da entre países cercanos como Australia, Nueva Zelandia y el sudeste asiático, dentro de Europa y entre USA y Canadá.

Argentina exporta aproximadamente 500 caballos S.P.C por año y se están desarrollando de forma incipiente los "racing clubs": fondos que atraen a inversores para que, en vez de invertir en un solo caballo, deposite ese dinero en un fondo que tiene entre cinco y siete ejemplares. "Cada inversor posee un 7 ó 10 por ciento del fondo con otras 10 personas y se compite a un mayor nivel, con más caballos y menor riesgo. Es el mismo modelo de los pools de siembra y los fondos están administrados por un profesional.

Si bien existen diferentes segmentos de mercado tanto considerando países como aún dentro de la hípica de cada país, en términos generales los compradores de animales para la hípica se deciden por **animales que según su linaje y/o desempeño, tengan las mayores probabilidades posibles de ser ganadores en el medio que vayan a competir**. A su vez puede tratarse tanto de **potrillos sin debutar como animales en actividad**.

En este sentido, **los factores de éxito en la cría de S.P.C se sustentan principalmente en la sangres utilizadas y en la calidad de la crianza**. Uruguay presenta **ventajas comparativas en términos de costos para la crianza** de equinos, pero está muy **rezagado en términos del nivel de los reproductores** (si bien en los últimos años se han realizado grandes esfuerzos en este sentido).

Además de **importar mejores padrillos** existen alternativas para mejorar la genética en base a economías de escala, como desarrollar **estaciones de monta** eventualmente con padrillos muy destacados traídos del hemisferio norte en contra-estación o **llevar las mejores yeguas a servir a la Argentina o Brasil**. Para esto último es fundamental el **paso fluido por la frontera** (Pasaporte Equino).

Las inversiones en "sangre" no son solamente importantes a nivel de padrillos, sino que es fundamental el nivel de las madres. Los expertos opinan que en el país no se es cuidadoso en este sentido y que se obtendrían mejores resultados sirviendo menos y **mejores madres**.

La imagen a nivel internacional de la hípica local es otro de los factores de decisión de compra de los potenciales clientes internacionales. Esto se traduce en que los animales que se destacan localmente, repitan los resultados afuera.

También **contar con una organización de calidad**, disponibilidad de carreras para todas las categorías, premios atractivos y excelentes servicios que atraigan también al público son factores de éxito para el desarrollo de la actividad.

A su vez es importante **que los caballos locales compitan en el exterior,** ya que en la medida que tengan éxito ayudarán a mejorar el posicionamiento de la cría nacional en el exterior. Para facilitar la movilidad de los animales además de otras medidas, también sería fundamental contar con el Pasaporte Equino.

Aunque cuando se trata de caballos de muy alto valor el flete prácticamente no tiene incidencia en el precio final, para segmentos con mayor potencial en términos de volumen, **la distancia del país a los mercados opera como una limitante**.

En cuanto a las exportaciones, para los caballos muy destacados ya se han generado los canales de exportación a los mercados más exigentes (como muestran las estadísticas de exportaciones, en la suma de los ejercicios 2008-2010, se exportaron 2 animales por valores superiores al millón de dólares y 8 entre 100 y 400 mil dólares) . Las exportaciones de potrillos y animales en actividad de menor valor están estancadas entre 50 y 70 animales por año. No obstante algunos operadores opinan que hay espacio para desarrollar mercados como China, Makao o Singapur en Asia o Panamá y Paraguay entre otros en Centro y Sudamérica, así como al propio mercado árabe con caballos de segmento medio.

- Las acciones que pueden volver realidad esta hipótesis pasarían en primera instancia por **evaluaciones serias de las posibilidades de estos mercados**, eventualmente seguidas por la definición de una estrategia y acciones de promoción.
- **Desde la oferta, todas las medidas que contribuyan a mejorar la calidad de los animales** redundarán en mejores posibilidades de colocación. Como se mencionó anteriormente, todo lo que facilite la movilidad de los animales en la región redundaría en beneficios.
- En sintonía con el párrafo anterior, las acciones tendientes a un **mayor desarrollo de los espectáculos y al estímulo de los propietarios** como financiadores principales de la actividad, seguramente redunde en un crecimiento de la inversión y calidad tanto de los animales como de los eventos, en su carácter de productos turísticos[173].
- Seguramente del **análisis en mayor profundidad** de las oportunidades para un mejor desarrollo de la Hípica (que trasciende las posibilidades de este estudio), puedan surgir definiciones estratégicas relativamente consensuadas entre los principales actores, incluyendo estas y/o otras líneas de acción tendientes a la mejora de la competitividad de cara a una eventual internacionalización.

[173] Actualmente la Dirección Nacional de Casinos del Ministerio de Economía y Finanzas, ha definido partidas para el incremento de los premios y el apoyo para un mayor desarrollo de la actividad en algunos hipódromos del interior. Según declaraciones del Director Nacional de Casinos (Javier Cha) “la idea es que a través del turf puedan llegar a las diferentes ciudades emprendimientos turísticos, comerciales y deportivos”.

DEPORTES - **ENDURO**

El **Enduro ecuestre o Endurance** es un deporte en el cual se pone a prueba la velocidad, habilidad y la resistencia física y psicológica de caballo y jinete, ya que ambos deben recorrer grandes distancias en un día, a través de los más diversos terrenos. Para lo anterior el jinete debe tener la capacidad de dosificar el esfuerzo de su caballo y llevar un ritmo adecuado durante la prueba, ya que **gana el primer binomio que llegue con el caballo en condiciones aceptables**.

La competencia consiste en completar un número determinado de etapas o fases con una cantidad de kilómetros preestablecidos. El recorrido es muy variado, con varios tipos de suelo y obstáculos naturales. **Al final de cada fase, incluyendo la finalización de la carrera, los caballos son inspeccionados** por veterinarios, quienes, de superar el animal el número de pulsaciones permitidas[174] o mediar alguna lesión, descalificarán al binomio. El **énfasis está puesto en que el caballo finalice en buenas condiciones** más que en quién termina primero[175]

Se compite durante todo el año y cada binomio cuenta con un equipo que lo asiste especialmente con agua y alimentos durante la competencia.

Las categorías en competencia son: 60 km, 80 km, 120 km y 160km. El deporte es regulado internacionalmente por la Federación Ecuestre Internacional (FEI).

En el país se realizan pruebas nacionales en diferentes distancias y pruebas FEI. Una vez entrenados, los caballos pueden participar en pruebas nacionales, pero para poder calificar en una prueba o competencia FEI, deben tener 6 años cumplidos y luego ascender secuencialmente en las distancias.

La mayoría de los animales que compiten en Enduro localmente son cruzas con Árabe y Árabes puros, si bien se intercalan también animales de otras razas.

Para Campeonatos Mundiales la distancia a recorrer es de 160 kilómetros, divididos en seis fases. Las principales competencia internacionales son los Juegos Mundiales Ecuestres, los Campeonatos Mundiales y los Campeonatos Continentales.

Las primeras competencias en Uruguay se realizaron en el 2000 y desde entonces **el número de participantes y eventos sigue aumentando de forma sostenida**.

---

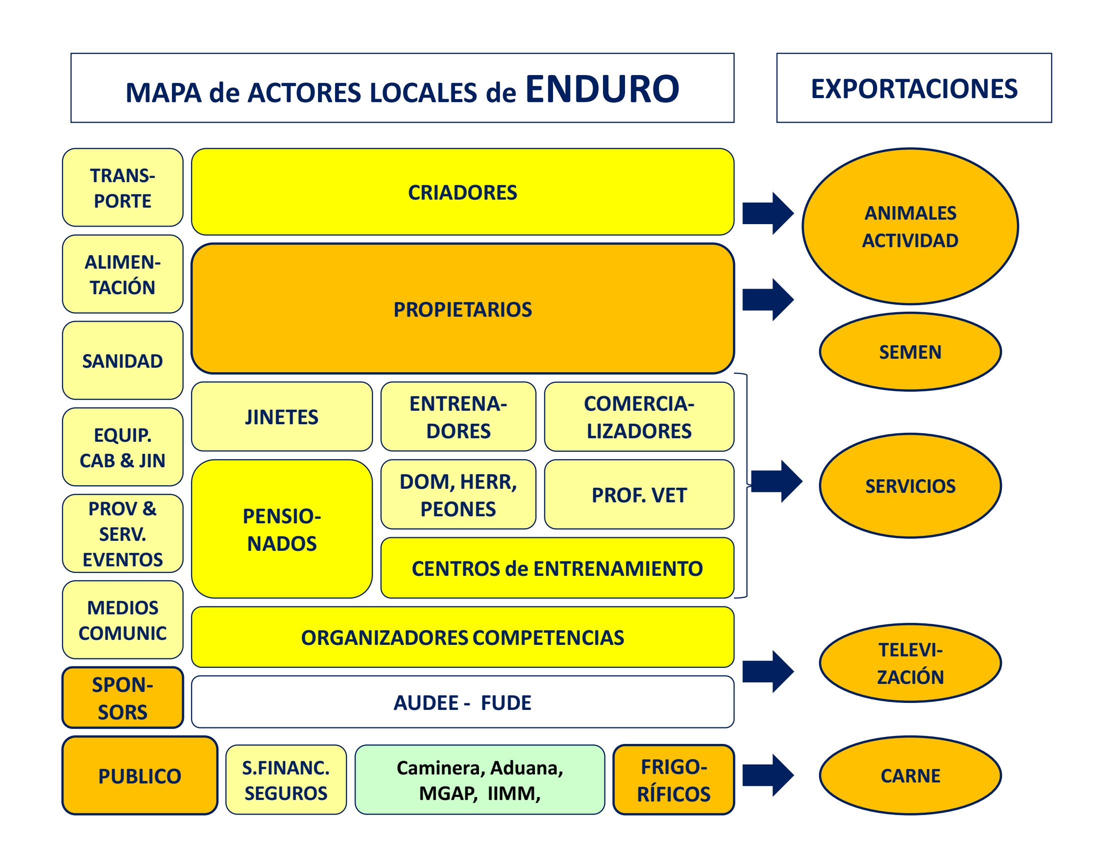
[174] Para ingresar al control finalizada cada etapa, el caballo no debe superar las 64 pulsaciones por minuto. El tiempo empleado por el binomio para la etapa se contabiliza desde la largada al momento que el caballo alcanzas dicho límite de pulsaciones.

[175] Ésta filosofía y la posibilidad de que quien cruza primero la meta no sea necesariamente el ganador de la prueba, son dos importantes diferencias de esta disciplina con el Raid de mayor antigüedad y que también tiene amplia difusión a nivel local.

La actividad en Uruguay es regulada por la Asociación Uruguaya de Enduro Ecuestre (AUDEE) integrante a su vez de la Federación Uruguaya de Deportes Ecuestres (FUDE).

Actualmente se realizan 27 EVENTOS en el año en el marco de la FEEU, que totalizan aproximadamente 120 pruebas de las cuales 10 son INTERNACIONALES. Los circuitos son: LA PERSEVERANCIA, JACKSONVILLE, LAS BRUJAS, MELO, DURAZNO, FLORES, YOUNG, MINAS, PUNTA DEL ESTE.

También la Sociedad de Caballos Criollos del Uruguay organiza un campeonato nacional de la raza con 5 FECHAS anuales, donde participan aproximadamente 55 binomios.



Los **propietarios que desarrollan esta actividad como pasatiempo o negocio**[176]**, son el principal motor** de la misma. En la medida de que no existen apuestas ni se han instaurado aún premios significativos para los ganadores a nivel local, la actividad se financia casi en su totalidad en base a la inversión y gasto de los propietarios. No obstante con el incipiente desarrollo del mercado de exportación, existe un interesante **incentivo económico**, para quienes logren animales competitivos a nivel internacional. Este incentivo, determina también que se especialicen y profesionalicen eslabones de la cadena como la cría, selección, entrenamiento y comercialización dándole forma a una **industria que se encuentra en estado incipiente de desarrollo**. Se estimaron

[176] Criadores que conservan animales para su venta en actividad.

en 400 los propietarios de animales que compiten en enduro y en 500 los jinetes que participan en las diferentes pruebas (muchas veces son la misma persona).

La especialización en la cría de animales para competir en Enduro es tan joven como la actividad en el país. Se identificaron en este estudio en el entorno de **30 establecimientos que podrían catalogarse como criadores comerciales**. Algunos de estos emprendimientos son haras tradicionales de caballos árabes que aprovecharon la oportunidad que representa esta actividad y otros surgieron con el Enduro. También hay cabañas de criollos con selección en resistencia orientadas actualmente al Enduro.

A diferencia de la hípica, actividad en que los caballos se comercializan principalmente con un año y medio, pudiendo debutar a los 2 años, en **el Enduro los animales se doman con un mayor desarrollo entre 3,5 y 4,5 años** y al alcanzar la edad suficiente para correr, se realiza una selección de los animales que pasan a entrenamiento. Como se mencionó anteriormente, para participar en una prueba **FEI** y comenzar a demostrar su valor, los animales deben tener 6 años cumplidos. Este proceso demanda, al criador que decide conservar sus animales hasta que maximicen su valor[177], una importante inversión en tiempo y capital de giro, con alto riesgo de malograr animales en los que se ha invertido mucho dinero en crianza y training.

Otro **actor especializado son los denominados centros de entrenamiento**, donde los animales ingresan jóvenes y completan las fases de entrenamiento y clasificación, agregando valor a efectos de comercializarse o para poder trasladarse a competir a los mercados de destino si el propietario es un extranjero que paga por el servicio. El crecimiento del enduro en el país trajo aparejado el surgimiento de pensionados y centros de entrenamiento especializados en esta actividad, que brindan servicios a terceros y/o crían y entrenan sus propios caballos. Cerca de diez (10) establecimientos entrarían en esta categoría (algunos son haras tradicionales de cría de árabes que como se mencionó desarrollaron líneas para enduro y luego incorporaron la fase de entrenamiento/competencia en su modelo de negocios y otros son nuevos emprendimientos). Es de esperar que esta actividad tenga cada vez mayor desarrollo en el país[178].

Para el crecimiento e internacionalización de la actividad, juegan un rol fundamental los **comercializadores**, quienes operando como intermediarios promueven la actividad, atraen compradores y facilitan las transacciones con los clientes internacionales. En especial se han desarrollado fuertes relaciones con clientes de los Emiratos Árabes Unidos (EAU) que es principal mercado importador a nivel mundial para estos animales[179].

El nivel de integración es alto en algunos actores locales y Criador, Propietario, Entrenador, Jinete y hasta Comercializador en algunos casos, se funden en la misma persona o empresa.

Las existencias de animales de Enduro se estimaron en **aproximadamente 4.300 animales**. Para la estimación de los reproductores y animales jóvenes, se consideraron solo aquellos animales especialmente seleccionados para esta función, en propiedad de establecimientos dedicados a la

[177] El caballo de Enduro, avanza en performance con la edad hasta los 8-10 años.
[178] Existe ya inversión extranjera en este tipo de establecimientos prestando servicios a clientes de EAU.
[179] Comercializadores locales, a su vez intermedian animales de países vecinos como Argentina, Brasil o Paraguay, para los mercados más exigentes.

cría comercial. Para los animales en actividad de consideran todos, independientemente de su origen.

Categoría	Nro.[180].
PADRILLOS	80
YEGUAS MADRE	800
SIN DOMAR	1.440
EN ACTIVIDAD	**2.000**
TOTAL ANIMALES	**4.320**

Logros internacionales:

El desempeño internacional de Uruguay está en fuerte crecimiento desde la participación en el mundial de 1998 realizado en Emiratos Árabes, luego en Jerez de la Frontera en España en el 2002 (obteniendo una buena colocación número 37 y 38 entre 180 competidores). En 2003 se obtuvo la medalla de bronce en el mundial juvenil en Italia donde participaron 6 binomios. En 2005 se obtuvo en el desierto de Emiratos Árabes el puesto número 20, siendo el representante uruguayo, el primer americano clasificado. También en el 2005 pero Argentina se obtuvo el Campeonato Panamericano obteniendo tres de las cuatro medallas de oro en disputa y una medalla de bronce.

En 2007, se llegó a lo que podría denominarse el título más importante logrado por el deporte ecuestre nacional, la obtención en Argentina del Campeonato del Mundo Juvenil tanto individual, como por equipos, obteniendo además el Vice campeonato mundial. En el Panamericano realizado en Brasil en 2007, se obtuvo el bronce en las categorías mayores y juveniles.

En el año 2009 Uruguay fue sede del Panamericano de Enduro Ecuestre, contándose con la participación de 11 países del cono sur, más la asistencia del rey de Malasia, y la invitación de España y Suecia. En dicha ocasión compitieron más de 200 binomios, siendo unos de los eventos más importantes realizados en la disciplina y considerado a nivel internacional como uno de los mejor organizados. Uruguay obtuvo las medallas de oro, plata y bronce en la categoría mayores.

En el año 2010, 4 binomios uruguayos participan en los Juegos Ecuestres Mundiales, realizados en Kentucky, Estados Unidos.

En los panamericanos de 2011 en Chile se obtuvo el campeonato por equipos, oro en individual. También en 2011, Uruguay ganó el Campeonato del mundo juvenil por equipos de enduro ecuestre que se desarrolló en Abu Dhabi. Se obtuvieron medallas de oro y bronce también a nivel individual. Es de destacar que en los siete primeros puestos del campeonato hubo 4 caballos uruguayos. Participaron 84 caballos representando a 30 países de todo el mundo.

Por delante estaría la participación en el mundial Senior de Inglaterra en 2012, los Panamericanos de Argentina en el mismo año y la organización del mundial juvenil 2013 que corresponde a Uruguay.

[180] Estimaciones propias

Exportaciones y Mercado Interno

Para los animales Deportivos y de paseo, desafortunadamente la información de la Dirección nacional de Aduanas no permite separar las exportaciones en función de los diferentes usos de los animales (Enduro, Equitación, paseo, etc), no obstante lo cual se pueden inferir algunas conclusiones para el Enduro.

Durante los últimos 4 ejercicios se han exportado animales a más de 20 países. **El principal destino en dólares, son los Emiratos Árabes Unidos** quienes adquieren animales con destino a las competencias de Enduro. Este destino comienza a cifrar significativamente en 2008 y se consolida a partir de 2009 en torno a los **150 animales por año**.

En 2010, con el 30% de los animales, **las exportaciones de caballos de enduro en términos monetarios, fueron cercanas al 80% de las exportaciones totales de paseo y deportes**, lo que revela importantes diferencias en cuanto a valores unitarios a favor de este mercado.

Las exportaciones de animales de Enduro crecen de forma sostenida, pasando de poco más de 20 caballos exportados en 2007 a cerca de 150 en 2010[181], a un promedio aproximado de U$S 18.000 (estimación propia en base a informantes calificados - los rangos de precios de exportación se sitúan entre 15 y 50 mil U$S)[182].

PASEO Y DEPORTES (excepto polo)				Rubro NCM : 0101.90.10.99					
EXPORTACIONES	2008			2009			2010		
Pais Destino	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**	***cab***	**unitario**	**U$S-FOB**
ITALIA	*343*	900	308.700	*377*	900	339.300	*210*	900	189.000
EMIRATOS ARABES	*64*	15.000	960.000	*145*	16.000	2.320.000	*146*	18.000	2.628.000
PARAGUAY	*77*	2.000	154.000	*65*	2.000	130.000	*90*	2.000	180.000
FRANCIA	*3*	1.600	4.800			0	*24*	3.500	84.000
ESPAÑA	*51*	2.500	127.500	*25*	3.300	82.500	*18*	3.300	59.400
BRASIL	*2*	1.000	2.000	*4*	875	3.500	*13*	2.500	32.500
ARGENTINA	*31*	1.500	46.500	*14*	4.000	56.000	*7*	13.000	91.000
BELGICA	*2*	3.000	6.000			0	*7*	3.000	21.000
REINO UNIDO	*18*	18.500	333.000	*8*	3.000	24.000	*6*	3.000	18.000
HOLANDA	*4*	2.300	9.200			0	*5*	2.500	12.500
ALEMANIA	*13*	2.600	33.800	*4*	3.000	12.000	*2*	3.000	6.000
SUIZA	*0*		0			0	*2*	3.000	6.000
COLOMBIA	*0*		0			0	*2*	1.500	3.000
MALASIA	*0*		0	*8*	15.000	120.000			0
LIBANO	*0*		0	*1*	700	700			0
EEUU	*2*	1.500	3.000			0			0
TOTAL	*626*	3.177	1.988.500	*651*	4.743	3.088.000	*532*	6.260	3.330.400

181 Los datos preliminares de 2011 muestran que se mantendría el número de animales de enduro exportados y un descenso en las exportaciones de S.P.C, por lo que las exportaciones de animales de Enduro más que triplicarían a las de S.P.C.

182 Los valores registrados en aduanas no representan fielmente los valores reales de las transacciones.

El mercado local del Enduro, aunque en crecimiento es aún poco desarrollado, en la medida que un porcentaje importante de los animales que compiten, no son todavía productos de una crianza especializada (más del 50%). Las ventas de animales producidos en haras especializados, mediante remates rondaría los 150 animales por año (se consideran dentro de este número, los remates de caballos árabes que se destinan tanto a enduro como a competencias morfológicas –halter-).

A diferencia de los S.P.C para hípica, los caballos de enduro con cría especializada (árabes o anglo árabes), se venden normalmente domados y con más de 4 años cumplidos[183].

Tabla 5.2: Promedios de ventas animales Enduro[184] (U$S)

Categorías	Promedio	Mínimo	Máximo
Machos	7.500	3.500	12.500
Hembras	4.500	3.000	6.000

Empleo

La actividad generaría según las estimaciones de este estudio, cerca de 600 puestos de trabajo directos de tiempo completo equivalentes a las remuneraciones de la primera columna de la tabla[185]. Se estima que aproximadamente 500 peones y vareadores trabajan directamente en esta actividad (85% vinculados a la fase de entrenamiento de animales). El parque equino demanda a su vez servicios de domadores, herradores y veterinarios. Estos últimos tanto en la atención regular de los animales, como puntualmente en los eventos deportivos.

La cadena de valor incluye también al igual que en el resto de las actividades ecuestres, proveedores de alimentos concentrados, específicos veterinarios, equipamiento de jinetes y animales, y transporte que no se cuantifican en este estudio.

$/mes	Tipo de Empleo	Nro.
15.000	FUNCIONARIOS ORG.ACT.	10
10.000	PEONES Y OTROS	495
20.000	ENTRENADORES	25
16.000	DOMADORES	12
16.000	HERRADORES	32

183 Los machos son castrados.

184 Valores obtenidos en remate de uno de los haras especializados de mayor prestigio. Los promedios de todas las ventas especializadas, deberían ser inferiores a estos valores. A su vez se pueden adquirir animales que no fueron producidos especialmente con el fin de competir a precios más cercanos al de animales para el campo o paseo.

185 Metodología en Capítulo Empleo en cuerpo del documento. El número total de personas que perciben ingresos es mayor al calculado en la tabla como "de tiempo completo" en la medida que muchos trabajadores tienen una menor dedicación.

40.000	VETERINARIOS	12
TOTAL		**586**

Esta actividad también genera oportunidades laborales en el exterior. Es muy destacada la presencia de profesionales uruguayos en los principales establos del mundo. Más de veinte jinetes, así como varios entrenadores y veterinarios, integran los principales equipos del más alto nivel internacional de la disciplina, incluyendo el veterinario encargado de la selección de Enduro de los Estados Unidos de América en el último mundial, y los principales establos de Emiratos Árabes Unidos[186]. Las remuneraciones de estos servicios, muy superiores a las percibidas en el medio local, no están consideradas en este estudio.

Dinámica económica

El principal aporte al VBP, lo realizan los propietarios particulares con un 88% del total equivalente a U$S 20 millones anuales, dentro de los cuales el 14% correspondería a la fase de cría y el 86% al pago de servicios durante la actividad. Se destaca en el enduro entre los deportes, por el porcentaje que representan las exportaciones con el 10% del total.

CONSUMOS FINALES		U$S	%
EXPORTACIONES	EXPORT CARNE Y SP	232.453	10%
	EXPORT ANIMALES	2.134.333	
PROPIETARIOS PARTICULARES	POTRILLOS + IMP.REP (CRÍA)	2.770.000	88%
	COMISIONES COMERC	45.000	
	ALIMENTACIÓN	4.825.946	
	SANIDAD	3.243.243	
	TRABAJO	6.095.946	
	INSTALACIONES cuida	1.401.081	
	INSCRIP, MEMBR, REG.	364.324	
	TRANSPORTE	1.086.486	
	EQUIP. JIN & CAB	518.919	
PUBLICO	TURISMO EVENTOS	291.892	1,5%
SPONSORS	PUBLICIDAD	67.500	0,5%
TOTAL		23.077.124	100%

[186] Aproximadamente 60 uruguayos desarrollarían actividades en EAU.

Potencial exportador – Recomendaciones:

Las competencias de Enduro se realizan en más de 100 países, mucho de ellos con alto poder adquisitivo como Estado Unidos y países de Europa Occidental. Sin embargo el mercado que lidera la demanda de animales dado su gran poder adquisitivo y pasión por la actividad de los propietarios (jeques), son los Emiratos Árabes Unidos[187].

Según estadísticas de la UAE Equestrian & Racing Federation, habría aproximadamente 3.000 animales en actividad distribuidos entre 240 propietarios de los cuales aproximadamente 100 se caracterizan con establos y el resto son propietarios particulares.

Rango	Propietarios	Caballos	Concentr.
200 y mas	1	237	8%
150-199	3	525	18%
100-149	4	467	16%
50-99	9	587	20%
20-49	14	430	15%
10-19	21	318	11%
2-9	49	234	8%
1	140	140	5%
Total	**241**	**2938**	100%
Establos	**101**	**2798**	95%

Se registran a su vez 150 entrenadores y 1400 jinetes de más de 40 nacionalidades.

TOTAL JINETES	**1452**
EAU y 1ras 10 nacionalidades	
Emiratos Árabes Unidos	757
India	380
Pakistán	91
Bangladesh	24
Marruecos	17
Egipto	16
Omán	16
Gran Bretaña	14

[187] Conjunto de estados situados al sudeste de la península arábiga, en el golfo Pérsico (Oriente Medio), compuestos por siete emiratos: Abu Dabi, Ajmán, Dubái, Fujaira, Ras el Jaima, Sarja y Um el Kaiwain. Limitan con Omán al sureste y al norte, y con Arabia Saudita al oeste y sur

Sudan	11
Uruguay	10
France	9

En adición a la fuerte actividad ecuestre en su región, los propietarios de los EAU compiten con sus caballos en las principales competencias del mundo y adquieren los mejores animales liderando el mercado. Profesionales de todo el mundo además de los jinetes, prestan servicios a esta industria.

Otros países de la región como Arabia Saudita u Omán, son también importadores de caballos y se espera que China, donde la actividad ha comenzado a desarrollarse también se convierta en un jugador importante.

La organización de Campeonatos Mundiales (Juveniles y Mayores) y Panamericanos cada dos años y un calendario anual de pruebas internacionales en todo el mundo es el marco del más alto nivel de este deporte, y es el objetivo de todos los países estar representados en ese ranking internacional.

Debido al creciente aumento del nivel de competencia y de los títulos obtenidos, al Uruguay se nos ubica cada vez más entre los principales protagonistas del mundo, por el buen nivel de sus caballos, la técnica de sus jinetes, y el profesionalismo de sus entrenadores y veterinarios.

La participación de las selecciones en los Campeonatos Internacionales, es la oportunidad de medir el nivel con el resto de mundo, y mantener al país entre los principales referentes en esta disciplina.

Los principales factores de decisión de compra de los clientes internacionales de caballos de enduro se pueden resumir en la calidad de los caballos (linaje, triunfos locales e internacionales), servicios y seriedad de los actores locales. Dentro de los servicios el contar con la posibilidad de avanzar en el entrenamiento de los animales en el país de origen previo a la competencia de mayor exigencia en el país de destino puede considerarse un elemento positivo.

Las preferencias actuales de los jeques antes mencionados se darían por animales clasificados FEI, machos castrados, tordillos[188], con 1,53 m mínimo de alzada y de raza Árabe o Anglo Árabe. No obstante considerando el mercado globalmente es de esperar que en el mediano y largo plazo los resultados en competencia de los animales sean los que determinen principalmente el valor de los mismos, generando oportunidades para otras razas y cruzas donde también el país tiene una base genética importante.

En función de lo anterior, **los factores de éxito para competir en el mercado mundial de animales** de Enduro pasarían por: Ser un país reconocido internacionalmente; Que los animales salgan del país y ganen en plazas exigentes[189]; Contar con buenos servicios de venta o intermediación que promociones y articulen oferta y demanda; Contar con servicios de entrenamiento post venta.

[188] Si un tordillo tiene un valor de 100, un tostado alcanzaría el equivalente de 80 y un zaino 60.

[189] Un caballo ganador en Uruguay puede valer U$S 50 mil, mientras que el mismo animal ganando en Europa podría alcanzar los U$S 150 mil.

El país presenta ventajas en términos de costos de crianza y entrenamiento; Sangres competitivas tanto en Árabes como en animales de Raid y marchas de Criollos, con muchos años de selección por resistencia; Personal muy capacitado (entrenadores, jinetes[190], etc.) y Seriedad de los actores en todas las fases de la cadena. En términos generales **el país ha construido una reputación a nivel de la comunidad internacional** de Endurance que es la base para el desarrollo de los mercados de exportación y atracción de inversiones[191].

Como debilidad puede señalarse una muy **alta concentración (dependencia) en el mercado árabe**, lo que implica relativamente bajo poder negociador y riesgos por salida abrupta del mercado de estos clientes.

Los principales competidores pueden ser países de la región (con menor tradición, organización y seriedad), países como Sudáfrica, relativamente más cercanos a los mercados, con animales más baratos, pero de menor calidad o Australia con gran número de animales y mejor posicionado para el mercado asiático.

Las líneas de acción sugeridas para la internacionalización y atracción de inversiones, en función de la información relevada podrían resumirse en:

- **Acciones que apoye el desarrollo de la actividad a nivel local**, repercuten positivamente de cara a la internacionalización (ej.: sponsor amiento-premios, difusión, infraestructura para el entrenamiento en vías públicas, señalización, acceso a la playa y otros terrenos públicos).

- **Acciones que faciliten la salida de animales** a competir al exterior aumenta el nivel de la producción, alimenta la imagen internacional y mejora los valores de los animales (ej.: pasaporte equino, apoyos a las delegaciones en competencias internacionales).

- **Acciones específicas de conocimiento y desarrollo de mercados** para la colocación de animales y atracción de inversores (ej.: estudios de mercado, participación en ferias, misiones comerciales y misiones inversas, evaluación de alternativas de fletes internacionales más competitivos, posibilidad de televisación internacional de las principales competencias).

- **Consideraciones a nivel impositivo que faciliten el comercio y estimulen el desarrollo de la actividad**, unidas al objetivo de **transparentar el comercio** internacional.

[190] La disponibilidad de jinetes formados en equitación es también un determinante de la competitividad, dado que parte importante de los conocimientos adquiridos en dichas instancias son aplicados en la competencia de enduro y en la doma de los animales destinados a la competencia internacional.
[191] La cría y centros de entrenamiento serían los negocios con capacidad para atraer IED.

Anexo: Criadores comerciales relevados en Uruguay

HARAS-Enduro	La Paloma Endurance	AMM – EL PINAR
HARAS-Enduro	Halim	AMM- ATLANTIDA
HARAS-Enduro	Santa María	AMM-CAN-Soca
HARAS-Enduro	Paso del Manzanero	AMM-SOCA / LAVALLEJA-ZAPICAN
HARAS-Enduro	La Media Suerte	CANELONES
HARAS-Enduro	Del Pedregal	CANELONES
HARAS-Enduro	El Tornado	CERRO LARGO - MELO
HARAS-Enduro	Estrella	CIUDAD DE LA COSTA
HARAS-Enduro	Cambara	DURAZNO
HARAS-Enduro	El Desafío	FLORES
HARAS-Enduro	Del Timote	FLORIDA
HARAS-Enduro	La Lucila	FLORIDA
HARAS-Enduro	Orlando	LAVALLEJA-ZAPICAN
HARAS-Enduro	El Alma	MALDONADO
HARAS-Enduro	Kali Yankui	MDO-P.ESTE
HARAS-Enduro	Palmar de Porrúa	R.NEGRO
HARAS-Enduro	Baraka	R.NEGRO - YOUNG
HARAS-Enduro	Los Méndez	R.NEGRO - YOUNG
HARAS-Enduro	Las Glicinas	R.NEGRO-GRECCO
HARAS-Enduro	El Oasis	TBO. - P.TOROS
HARAS-Enduro	Fadar	TBO-Caraguatá
CENTROS-Enduro	La Perseverancia	AMM-CAN
CENTROS-Enduro	Bint Al Reeh	AMM-CAN-R48
CENTROS-Enduro	Haras Santa Bárbara	AMM-CAN
CENTROS-Enduro	Haras El Cortijo	AMM-MVD
CENTROS-Enduro	Tacuarembó Endurance	MDO
CENTROS-Enduro	Centro Entr.P. del Este	MDO
CENTROS-Enduro	Los Robles	TRINIDAD

DEPORTES - **RAID**

El **Raid** es una prueba de fondo o **resistencia**[192] que se realiza en **dos etapas** con una neutralización y chequeo de los animales intermedia. En nuestro país tiene un fuerte arraigo a nivel del interior y se corren diferentes distancias y modalidades (pista o ruta).

El raid de ruta normalmente se corre en dos categorías asociadas a distancias: **60 km** (pruebas cortas) y **90km**[193] (pruebas largas). La mayoría de estas pruebas están reguladas por la Federación Ecuestre Uruguaya (FEU)[194] que nuclea 45 clubes del interior[195].

En 2010 se realizaron **57 pruebas de ruta** en el marco de la FEU (40 largas y 17 cortas). Existe a su vez actividad independiente no federada, mayoritariamente en el litoral y norte que se estima en aproximadamente 20 pruebas anuales de menor envergadura que las federadas. Los circuitos son a lo largo de rutas nacionales y caminos vecinales, siendo los binomios acompañados por vehículos de apoyo de su aparcería[196].

Los **raid de pista** normalmente están asociados a pruebas de ruta, pero su organización no compete a la FEU. Las distancias son de entre **8 y 20 km** y se realizan varias pruebas durante un fin de semana de raid. Se utilizan en estas competencias mayoritariamente animales **pura sangre de carreras** o sus cruzas con alto grado de absorción.

El siguiente cuadro resume las estimaciones de competencias anuales y caballos en actividad:

<table>
<tr><th>TIPO DE PRUEBA</th><th>Competen-cias / año</th><th>Anota-ciones</th><th>Cab. prom. /comp.</th><th>Cab. Entren./ año</th><th>Carr / Cab / Año</th></tr>
<tr><td>60-90K FEDERADOS</td><td>57</td><td>1.226</td><td>22</td><td>502</td><td rowspan="3">2,4</td></tr>
<tr><td>60-90K NO FEDERADOS</td><td>20</td><td>240</td><td>12</td><td>98</td></tr>
<tr><td>TOTAL ruta 60K Y 90K</td><td>77</td><td>1.466</td><td>19</td><td>600</td></tr>
<tr><td>TOTAL pista 8-20K</td><td>308</td><td>3.080</td><td>10</td><td>400</td><td>7,7</td></tr>
<tr><td>TOTAL RAID</td><td>385</td><td>4.546</td><td>12</td><td colspan="2">1.000</td></tr>
</table>

192 Las principales diferencia con el Enduro que también es una prueba de resistencia, podrían resumirse en que en el raid hay menor número de etapas y presión de control sanitario de los animales, el caballo que llega primero a la meta es el que gana, se realizan apuestas y un mayor número de actividades sociales.

193 En esta categoría aunque la mayoría son de 90kn, las distancias varían entre 85 y 115 km

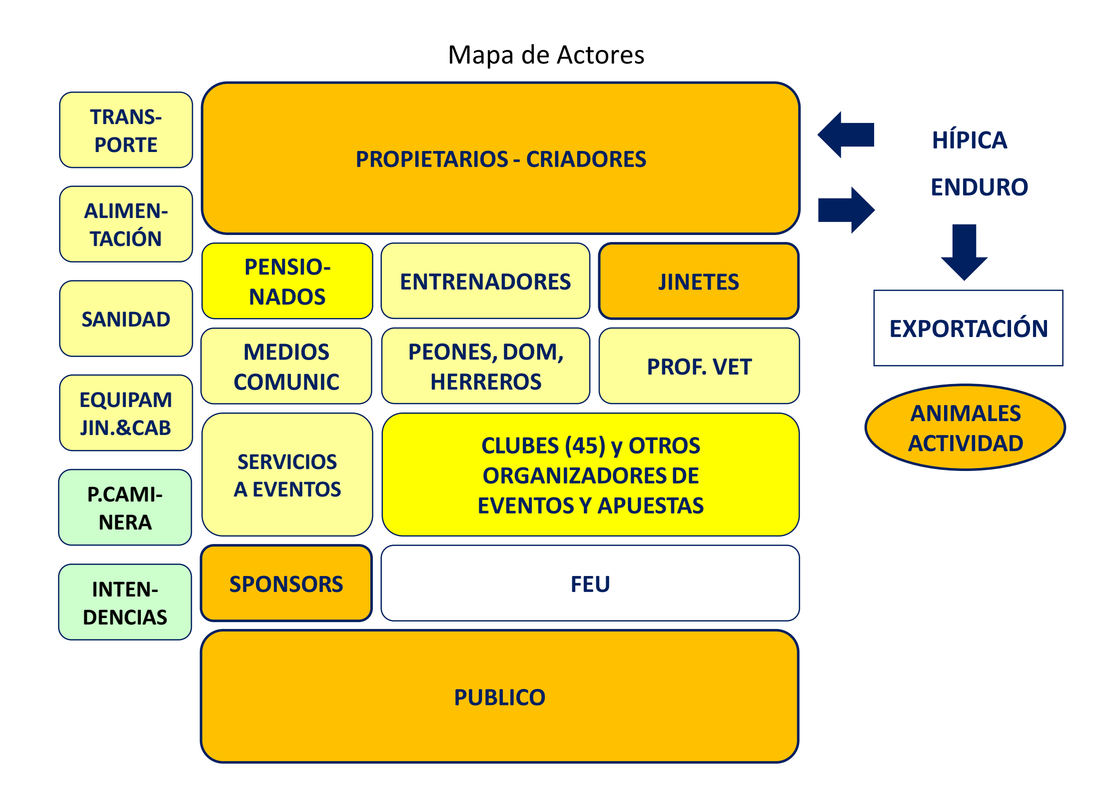
194 La FEU coordina los calendarios y campeonatos, velando por el cumplimiento de las reglamentaciones, controles sanitarios y antidoping de los animales. La norma FEU, exige la presencia de 1 veterinario autorizado cada 6 caballos en competencia, con un mínimo de 3 veterinarios.

195 En localidades de Canelones, Lavalleja, Florida, Treinta y Tres, Cerro Largo, Durazno, Tacuarembó, Rivera y Rio Negro.

196 Cinco o seis personas más cercanas que se comparten las tareas de soporte.

Sumando todas las formas de competencia, existirían en el entorno de **1.000 animales** promedio en entrenamiento pertenecientes a aproximadamente **800 propietarios**[197] que son junto al público y los organizadores de actividades, el motor del subsector. Su estímulo se centra en el gusto por la actividad, la competencia en sí misma y la eventualidad de ganar el premio estipulado para cada prueba[198].

Mapa de Actores



No existirían establecimientos especializados de cría comercial como en otras disciplinas, si bien a pequeña escala lo propietarios seleccionan reproductores y producen animales para su propio uso, existiendo una larga tradición y conocimiento acumulado en la materia.

La hípica es a su vez un proveedor constante de animales descartados en esta actividad que son probados para competir en raid, donde la resistencia es mucho más importante que la velocidad. También animales iniciados en otra prueba de resistencia como el enduro y que no llegan a ser exportados, eventualmente son adquiridos para competir en raid. A su vez, del pul de animales del raid se extraen en menor medida caballos y en mayor medida genética para competir en Enduro, así como personas (jinetes, entrenadores,…) que aportan su conocimiento en pruebas de resistencia.

[197] Muchas veces los propietarios de un animal son sociedades.
[198] Los premios en pruebas de pista promedian los $10.000 mientras que para ruta 35.000 y 90.000 respectivamente en cortas y largas.

El número de **jinetes** que compiten ronda los **800**, mientras que es difícil estimar el número de **entrenadores**, ya que en la mayoría de los casos entrenador y propietario son la misma persona (a veces también el jinete).

Tanto la función del jinete como la del cuidador son normalmente amateurs[199]. Existirían aproximadamente 50 entrenadores profesionales o semi-profesionales con entre 3 y 10 caballos a su cuidado que reciben una remuneración más allá de los costos.

Las instalaciones para el cuidado de los caballos en entrenamiento, son más precarias que en el resto de los deportes ecuestres y se encuentran muy atomizadas en las localidades donde esta actividad es más popular.

Los eventos se realizan los fines de semana[200] y generan un importante movimiento de público asociado específicamente a las competencias y a actividades sociales como bailes[201].

Localidades con pruebas federadas:

LOCALIDAD	DEPARTAMENTO	LOCALIDAD	DEPARTAMENTO
San Antonio	Canelones	Fray Marcos	Florida
Los Cerrillos	Canelones	Capilla del Sauce	Florida
San Ramón	Canelones	Casupá	Florida
San Bautista	Canelones	Chamizo	Florida
Tala	Canelones	Zapicán	Lavalleja
Pueblo Arevalo	Cerro Largo	Batlle y Ordoñez	Lavalleja
Noblia	Cerro Largo	Minas	Lavalleja
Melo	Cerro Largo	José P. Varela	Lavalleja
Tupambaé	Cerro Largo	Grecco	Rio Negro
San Ramón	Cerro Largo	Young	Rio Negro
Aceguá	Cerro Largo	Vichadero	Rivera
Rio Branco	Cerro Largo	Minas de Corrales	Rivera
Fraile Muerto	Cerro Largo	Rocha	Rocha
Sarandí del Yí	Durazno	Caraguatá	Tacuarembó
La Paloma	Durazno	Santa Clara	Treinta y Tres
Trinidad	Flores	Treinta y Tres	Treinta y Tres
25 de mayo	Florida	Treinta y Tres	Treinta y Tres
Sarandí Grande	Florida	Treinta y Tres	Treinta y Tres

[199] Cuando el jinete o cuidador son un tercero no familiar del propietario se estila retribuir con un porcentaje del premio (15%) si el caballo resulta ganador.
[200] La FEU coordina el calendario anual de forma anticipada. Existe un calendario de pruebas largas y otro de pruebas cortas. La temporada oficial se extiende de marzo a Noviembre.
[201] Los bailes pueden llegar a realizarse de viernes a lunes o en menor número.

Las competencias de pista se realizan normalmente de tarde los sábados y a veces también los domingos luego de la prueba de ruta que comienza temprano en la mañana.

El juego se realiza en modalidad de remates, donde se subastan los competidores en sucesivas rondas. Quienes hayan adquirido remates ganadores obtienen el pozo de su ronda, previa quita a favor de la organización. Ésta actividad es un atractivo en sí misma insumiendo varias horas previas a cada competencia.

El volumen de juego varía en cada evento, en función de la cantidad de público, el numero y nivel competitivo de los caballos, así como la situación económica general, pero puede estimarse promedialmente en $ 150 mil y 35 mil para competencias de ruta y pistas respectivamente. Anualmente se canalizarían en estos eventos aproximadamente **U$S 1.250.000 en apuestas**.

Durante un fin de semana de raid la población de la localidad organizadora se incrementa en entre **2.000 y 10.000 personas** que acuden acompañando a los caballos de sus localidades de origen y de centros poblados vecinos que acuden al evento por sus varios atractivos.

Tanto las competencias, como el juego, bailes y comidas, en eventos federados, son organizados por el club hípico local con destino a su presupuesto y otros beneficios sociales. El resto de las competencias son organizadas también por instituciones sociales (ej.: escuelas) o particulares.

La correcta articulación con la policía[202] y autoridades de tránsito (municipales y nacionales) son de vital importancia para el correcto desarrollo de estas actividades que utilizan infraestructura pública con gran marco de espectadores.

Empleo

En referencia al **empleo directo**, se estima que aproximadamente **390 peones y vareadores** trabajan directamente en esta actividad (90% vinculados a animales en entrenamiento). El parque equino demanda a su vez servicios de domadores, herradores y veterinarios. Estos últimos tanto en la atención regular de los animales, como puntualmente en los eventos deportivos[203].

La cadena de valor incluye también al igual que en el resto de las actividades ecuestres, proveedores de alimentos concentrados, específicos veterinarios, equipamiento de jinetes y animales, y transporte que no se cuantifican en este estudio.

También son actores relevantes, los medios de comunicación, especialmente radiales[204] que realizan programas, cubren y en algunos casos realizan la transmisión directa de las competencias. Existen también segmentos televisivos y un medio en internet[205]. Puede estimarse en 50 el número de personas que tiene esta actividad periodística, como una de sus fuentes de ingresos.

[202] Este tipo de eventos requiere a su vez la contratación del servicio 222 tanto de día como de noche.
[203] En la FEU existe un registro de Veterinarios habilitados con 54 profesionales. Los eventos demandan aproximadamente 500 jornadas técnicas al año.
[204] En las radios Cristal y Rural se alojan los principales programas
[205] www.larutadelraid.com

La dinámica de los eventos demanda a su vez trabajo incremental, donde participan policías (serv. 222), músicos y personal para la coordinación y funcionamiento de las actividades (bailes, remates, competencias)[206].

EMPLEO	NRO	$/AÑO	Equiv. Anual
Peones, Vareadores	390	54.600.000	390
Entrenadores prof.	50	2.400.000	10
Veterinarios atención	54	3.000.000	6
Veterinarios eventos		1.225.321	
Funcionarios clubes	46	2.415.000	12
Delegados eventos	20	235.410	1
Domadores, Herrad.	100	4.986.400	33
Medios	50	2.136.750	8
Servicio 222	308	770.000	4
Músicos	100	1.139.600	6
Otros - eventos	385	1.155.000	6
TOTAL	**1.503**	**74.063.481**	**477**

El cuadro muestra que alrededor de 1.500 personas percibirían ingresos como fruto de ésta actividad por estar relacionados directamente al cuidado y entrenamiento de los animales o a la organización de eventos. El total de remuneraciones equivale a 477 puestos de trabajo permanentes equivalentes tomando como salarios de referencia los utilizados para todas las actividades den este estudio.

La demanda incremental de servicios que genera la afluencia de público a estos eventos incide a su vez en el empleo local aunque no se refleja en este estudio.

[206] En muchos casos este tipo de trabajo es voluntario. A los efectos de este trabajo se valoriza indistintamente.

Dinámica económica

El aporte anual estimado para el raid estaría entorno a los 25 millones de dólares. Los gastos del público que concurre a los eventos en alimentación, servicios y apuestas, constituyen el mayor aporte económico de la actividad con algo más del 60% del total. En segundo lugar se ubican los consumos de los propietarios de caballos que aportan aproximadamente U$S 9 millones por año.

CONSUMOS FINALES		U$S	%
EXPORTACIONES	EXPORT CARNE Y SP	128.552	1%
PROPIETARIOS PARTICULARES	POTRILLOS + IMP.REP	600.000	36%
	ALIMENTACIÓN	2.169.081	
	SANIDAD	1.297.297	
	TRABAJO	3.365.899	
	INSTALACIONES cuida	350.270	
	INSCRIP, MEMBR, REG.	479.111	
	TRANSPORTE	442.265	
	EQUIP. JIN & CAB	348.904	
PUBLICO	APUESTAS	1.237.838	62%
	TURISMO EVENTOS	14.567.568	
SPONSORS	PUBLICIDAD	416.216	2%
TOTAL		**25.403.000**	**100%**

Los ingresos anuales de los propietarios en su conjunto, por concepto de premios y venta de animales de descarte o para otras actividades se puede estimar en torno a los U$S 800 mil. En consecuencia el **aporte neto de los tenedores de caballos para competencias de raid** (cuenta propietarios) **sería de aproximadamente U$S 8.250.000 anuales**.

PREMIOS	$	U$S
TOTAL 60K Y +	4.459.282	407.529
CORTOS 5-10K	3.080.000	
TOTAL RAID	**7.539.282**	

CUENTA PROPIETARIOS	U$S
CRIANZA	600.000
ENTRENAMIENTO	8.452.827
TOTAL EGRESOS	9.052.827
INGRESOS X PREMIOS	407.529
VENTAS	385.135
SALDO	8.260.163

Recomendaciones:

En la medida que no existe un mercado desarrollado para estas competencias a nivel internacional, la actividad se ve circunscripta al mercado interno. El potencial de contribución de

la actividad se encontraría por un lado en los aportes de sangre para animales que compitiendo en enduro tienen posibilidades de exportarse; y por otro lado en el desarrollo del turismo de eventos.

Para el segundo objetivo, las líneas de trabajo recomendadas son:

- Una mayor difusión de las actividades en mercados potenciales como Montevideo y otras capitales, tanto para publico nacional como internacional
- La estructuración de estas actividades como productos turísticos para público que en primera instancia no está familiarizado con la actividad (coordinación de la oferta de transporte, alojamiento, guía de actividades, mecanismos de participación en apuestas, otros atractivos complementarios, etc.).

DEPORTES - **EQUITACIÓN**

La equitación abarca una serie de **disciplinas olímpicas** desarrolladas por binomios jinete-caballo, dentro de las cuales en Uruguay se destacan el Salto de obstáculos, el Adiestramiento o doma clásica y la Prueba completa.

Salto de Obstáculos

Consiste en franquear a caballo un recorrido de varios obstáculos, sin cometer ninguna falta de rehuse ni de derribo. La prueba de salto está destinada a demostrar en el caballo, franqueza, potencia, velocidad, destreza y respeto al obstáculo, y en el jinete, la calidad de su equitación. Las pruebas se clasifican en diferentes grupos de acuerdo con la dimensiones de los obstáculos, que oscila entre 1,10m y 1,60m, y se disputan siguiendo varios baremos: recorrido con cronómetro, recorrido sin cronómetro, contrarreloj, caza, potencia, etc. Si el jinete comete faltas durante el recorrido, tales como derribar un salto, rehusar, caída del jinete o sobrepasar el tiempo concedido, incurre a penalizaciones y el vencedor de la prueba será aquel que cometa menos penalizaciones, complete el recorrido en el menor tiempo posible u obtenga el mayor número de puntos.

Adiestramiento

Esta Disciplina tiene por objeto el desarrollo armonioso de los movimientos del caballo, intentando potenciar la elasticidad y agilidad del animal que, con el jinete, deben constituir un conjunto perfecto y armonioso. Si se alcanzan estos objetivos, el caballo se mostrará atento, obedecerá las indicaciones de su jinete y éste ejercerá un total control sobre sus aires: paso, trote y galope. La prueba de doma consiste en ejecutar una determinada sucesión de movimientos en una pista de 20 x 60 m llamada cuadrilongo. Un jurado compuesto por varios miembros puntúa la forma de realizar cada uno de los ejercicios y el jinete que consiga la mayor puntuación será en vencedor.

Prueba Completa

Agrupa en una sola competición pruebas de Doma Clásica, Salto y fondo. Se disputa la competición a lo largo de tres días: el primer día la Doma, el segundo la prueba de Fondo (prueba de Cross country) y el tercero la prueba de Saltos en pista. Esta competición se realiza los tres días con el mismo caballo. La prueba de fondo comprende un recorrido de Cross country con obstáculos fijos.

Existen jinetes uruguayos participando en esta disciplina en el exterior.

En el siguiente cuadro se muestra la totalidad de jinetes que participan en las diferentes disciplinas de equitación en el Uruguay.

Disciplina	Jinetes[207]
SALTO	271
PRUEBA COMPLETA	71
ADIESTRAMIENTO	40
ATALAJE O CARRUAJE	1
RIENDA	1
ADIESTRAMIENTO PARAECUESTRE	1
Total	**385**

A nivel nacional la actividad está regulada por la Federación Uruguaya de Deportes Ecuestres (FUDE)[208] en cuyos registros figuran aproximadamente 600 caballos dedicados a la equitación. A su vez existe la denominada Liga Hípica Internacional donde compiten binomios uruguayos y brasileños, que centra su actividad al norte del Río Negro[209], en especial en los departamentos fronterizos. Se estima que aproximadamente unos 150 animales uruguayos que pueden totalizar 250 con los brasileros, participan de esta liga. En total, considerando un porcentaje de animales nuevos o en recuperación, se estima el **parque total de animales de equitación en actividad es de aproximadamente 800 caballos**.

Aproximadamente la mitad de los binomios son integrantes del Ejército Nacional y la otra mitad propietarios particulares.

El 80% de los caballos que se usan en equitación, son deportivos, es decir criados para estas disciplinas, el resto son SPC básicamente. Si bien tradicionalmente se han utilizado en el País reproductores de razas europeas deportivas, los productores de caballos deportivos, que empiezan su producción hace aproximadamente 50 años[212], nunca se afiliaron a la World Breeding, que es quien otorga ese reconocimiento internacional a los pedigrees, por lo que las líneas nacionales no son reconocidas internacionalmente. Actualmente se han desarrollado cerca de 8 establecimientos especializados con inversiones en sangres europeas que componen un incipiente stock de reproductores y ya vuelcan algunos productos al mercado. Estos establecimientos se agrupan en la sociedad de criadores de caballos deportivos (So.Cri.S.U) de reciente formación.

Categoría[210]	Nro.[211].
PADRILLOS	10
YEGUAS MADRE	60
SIN DOMAR	144
EN ACTIVIDAD	**800**
TOTAL ANIMALES	**1.014**

[207] Fuente FUDE
[208] Reconocida por la Federación Ecuestre Internacional (FEI). Uruguay integra el Grupo VI de la FEI, conjuntamente con: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú. La FUDE regula o nuclea a su vez a disciplinas no olímpicas como el Enduro.
[209] Artigas, Paysandú, Rio Branco, Rivera, Vichadero, Tacuarembó, Paso de los Toros, Melo, Durazno
[210] Las categoría de reproductores y jóvenes que se incluyen en el cuadro son las estimadas en haras especializados con objetivos comerciales (So.Cri.S.U)
[211] Estimaciones propias.
[212] El propio Ejército es uno de los pioneros en la cría con reproductores de la raza Hannoveriana.

Un caballo para equitación puede costar entre U$S 1.000 y 4.000, llevando luego una inversión importante en tiempo de entrenamiento para transformarse en una caballo de competencia. Animales que saltan 1,50 m pueden llegar valer en el entorno de los U$S 500 mil en los mercados de mayor desarrollo de la actividad y poder adquisitivo como Europa o EEUU (no existen en la Región caballos de estos niveles de precios).

Doce clubes desarrollan actividades federadas de equitación:

- CECADE - *MONTEVIDEO*
- CARRASCO POLO CLUB - *MONTEVIDEO*
- CENTRO MILITAR - *MONTEVIDEO*
- CORACEROS POLO CLUB - *MONTEVIDEO*
- CLUB ECUESTRE URUGUAYO - *MONTEVIDEO*
- CLUB HÍPICO DEL LAGO - *CANELONES*
- CLUB HÍPICO URUGUAYO - *CANELONES*
- HARAS EL CORTIJO - *CANELONES*
- CANTEGRIL COUNTRY CLUB – *MALDONADO*
- CLUB HÍPICO AUSTRO-URUGUAYO – *MALDONADO (SC)*
- CENTAURO POLO CLUB - *MELO*
- CENTRO ECUESTRE JACKSONVILLE - *MONTEVIDEO*

La temporada de eventos va generalmente de marzo hasta diciembre inclusive y las actividades se realizan durante los fines de semana. Mensualmente de Salto de obstáculos se hacen mínimo 3 concursos oficiales -o sea federados- y a veces un inter-clubes. La liga internacional tiene un volumen algo menor de eventos anuales, por lo que sumados todos los eventos de salto se aproximarían a los 70 anuales.

De Adiestramiento se realiza un evento por mes y dos el mes que se lleva a cabo la competencia internacional FEI Challenge. Total aprox. 12 eventos anuales.

Los eventos de Prueba Completa se realizan en unidades militares, en régimen de uno por mes y además generalmente la FUDE organiza dos eventos internacionales por año.

Para competir a nivel internacional, la actividad es muy exigente en dedicación al entrenamiento y dinero para su mantenimiento y cuidado (aprox. 10 años con un mínimo de 2-3 horas diarias). Para la formación existen escuelas de equitación privadas[213] (aproximadamente 20 instructores independientes)[214] y la Escuela de Equitación del Ejército (con una formación de dos años). A su vez se dictan cursos FEI de aproximadamente una semana para jinetes calificados[215].

[213] El costo de las clases de aproximadamente U$S 150 mensuales.

[214] Se estima que aproximadamente 30 instructores uruguayos viven de esta actividad en el exterior.

[215] Cursos 2010 2011: Curso FEI Coaching System Nivel 1. Curso FEI Coaching System Internacional Nivel 2. Curso para entrenadores del sistema “Centered Riding”. Experto alemán (Prof. Klaus Koster) dicto clases en octubre y noviembre a Profesores de Escuelitas (enseñanza inicial) y en 2012 permanecerá por 50 días. A su vez se realizan cursos internacionales de diseño y armado de pista.

Logros internacionales recientes:

Salto: Copa *Internacional FEI Challenge* : año 2009, 3er puesto por equipos a nivel mundial en la cat. 1,20 mts.; año 2010 el 2do lugar por equipos; el 5º y 7º puestos a nivel de la Zona 1; 13º y 19º puestos en la clasificación general final Individual en Categoría A, 1.20 mts. (en un total de 538 binomios); 2º y 13º puestos en la clasificación general final Individual Cat. B, 1,10 mts. (en un total de 249 binomios) y el 2º puesto por Equipos; *Juegos Olímpicos de la Juventud Singapur*: año 2010, Medalla de Oro (jinete distinguido con la Nominación de Altar Olímpico 2010); Campeonato Sudamericano de Young Riders disputado en Brasil.

Prueba Completa: Uruguay tiene un jinete clasificado para los Juegos Olímpicos de Londres 2012.

Adiestramiento: Uruguay tiene 2 jinetes clasificados para los Juegos Panamericanos

Adiestramiento Paralímpico: Uruguay tiene una amazona clasificada para los Juegos Olímpicos de Londres 2012.

Dinámica económica

El Valor Bruto de Producción de la actividad es cercano a los **7 millones de dólares anuales**. Los mayores consumos son realizados por los propietarios de caballos deportivos (94%) distribuidos en la compra de los animales necesarios para reponer anualmente el parque de animales en actividad (aprox.200), sanidad[216], las pensiones (alimentación, trabajo[217] e instalaciones), inscripciones a eventos y cuotas sociales, trasporte de animales especialmente para competir y equipamiento para jinetes y animales. No existen las apuestas y la convocatoria de público es relativamente baja, asociada a familiares de los competidores.

Completan los consumos finales por orden de importancia los aportes del público vía gastos en eventos, los aportes por clases de equitación y el prorrateo de exportaciones de carne y subproductos en función del stock. Parte del producto de esta actividad se cuantifica en la actividad denominada en este estudio como Enseñanza y Paseo, donde las clases de equitación agregadas, significarían aproximadamente U$S 600 mil anuales.

[216] Sanidad incluye productos y asistencia veterinaria.
[217] Trabajo abarca la cuida, herrada y doma.

CONSUMIDOR	RUBRO	U$S ANUALES	%
EXPORTACIONES	EXPORT CARNE Y SP	54.583	1%
	EXPORT ANIMALES		
PROPIETARIOS PARTICULARES y EJERCITO	POTRILLOS + IMP.REP	400.194	94%
	COMISIONES COMERC.	6.003	
	ALIMENTACIÓN	167.631	
	SANIDAD	1.460.425	
	TRABAJO	1.142.174	
	INSTALACIONES	2.384.937	
	INSCRIP, MEMBRRESÍAS	560.704	
	TRANSPORTE	80.000	
	EQUIP. JIN & CAB	96.650	
PUBLICO	TURISMO EVENTOS	324.324	5%
SPONSORS	PUBLICIDAD	50.000	0%
TOTAL		6.996.492	**100%**

Empleo

A efectos de comparar puestos de tiempo completo con otros de tiempo parcial y servicios independientes, el cuadro muestra el **número de empleos de tiempo completo que teóricamente generaría la actividad con el nivel de remuneración mensual del la primer columna**. Para el cálculo no se discriminan puestos a nivel privado de aquellos relacionados a la actividad del ejército nacional.

$/mes	Tipo de Empleo	Nro.
13.000	FUNCIONARIOS ORG.ACT.	11
10.000	PEONES Y OTROS	249
	ENTRENADORES	10
15.000	DOMADORES	4
15.000	HERRADORES	21
40.000	VETERINARIOS	5
TOTAL		**309**

Potencial exportador - Recomendaciones

A nivel internacional USA y algunos países de Europa son los líderes tanto en las competencias como en el desarrollo de sus mercados internos. A nivel regional Brasil presenta el mayor nivel de desarrollo.

Los principales factores de éxito para desarrollar una industria exportadora de caballos para equitación son contar con una muy buena **base genética** y **reconocimiento internacional**. Como se mencionó anteriormente, la base genética actual es limitada y para lograr reconocimiento internacional, en caso de contar con animales competitivos, los binomios nacionales deberían competir de forma mucho más asidua y obtener mayor cantidad de triunfos.

Aparece entonces como **poco probable que en el corto plazo el país logre posicionarse como exportador de animales**. No obstante ese camino, de cara a mercados objetivo como Ecuador, Perú o Colombia se sustentaría en los siguientes lineamientos estratégicos:

- Promover a nivel nacional el desarrollo de un mercado con mayor masa crítica de animales y jinetes para una altura de 1,20 m.
- Avanzar a nivel de criadores en la incorporación de material genético especializado y de alto nivel.
- Continuar promoviendo y mejorando las instancias de capacitación (licencias de profesor, cursos para entrenadores).
- Continuar y profundizar intercambios de profesores y profesionales con instituciones y países del exterior.
- Lograr la libre circulación de caballos deportivos en la región a efectos de facilitar la llegada de competidores extranjeros al país y la presencia de binomios uruguayos a nivel regional (PASAPORTE EQUINO REGIONAL)
- Desarrollar y Promover como un producto turístico para el mercado local, los eventos de competencias.

DEPORTES - **POLO**

El polo es un deporte ecuestre, en el que dos equipos contrarios de cuatro jugadores cada uno, montados a caballo, intentan llevar una pequeña pelota de madera o plástico (bocha) hacia el arco del rival, formada por dos postes, por medio de un taco o mazo. El objetivo consiste en marcar goles.

Las competencias se organizan en función de la calidad de los jugadores medida en el "Handicap" cuya puntuación llega a 10 para los mejores jugadores de clase mundial. Los equipos y por consiguiente las competencias pueden llegar como máximo a 40 goles de hándicap.

En Argentina se ha desarrollado una importante industria entorno al Polo, siendo a su vez el país un exportador importante de caballos y jinetes a los mercados más exigentes. En este país se organizan competencias que pueden llegar a los 40 goles de hándicap.

En Uruguay la actividad es de corte amateur y practicada por menos de **100 personas**. Las competencias tendrían como máximo 14 goles de hándicap. Aproximadamente seis jugadores uruguayos son actualmente profesionales y desarrollan su actividad en el exterior.

Nueve clubes[218] cuentan con infraestructura para la práctica del deporte, a los que se suman **unidades del Ejército**, donde también se practica aunque en menor medida.

La temporada va de primavera a otoño[219], durante la cual se realizan **aproximadamente 20 torneos** de 3 días en los que participan entre 6 y 12 equipos.

El parque de animales en actividad puede estimarse en el entorno de los 500 animales que se cuidan y requieren la atención de un peón "petisero" durante la temporada.

Club	Ubicación
CARRASCO POLO	Montevideo
CENTRO ECUESTRE JACKSONVILLE	Montevideo
P.E POLO & COUNTRY CLUB	P. del Este
MEDELLIN POLO CLUB	P. del Este
LA TORTUGA POLO CLUB	Carmelo
LA ESPAÑOLA POLO CLUB	Mercedes
LOS MORTEROS POLO CLUB	Mercedes
RIO NEGRO POLO CLUB	Young
SALTO POLO CLUB	Salto
CENTAURO POLO CLUB	Melo

La cría de caballos la realizan principalmente para autoabastecimiento los propios jugadores, relevándose en este estudio al menos 4 emprendimientos comerciales que venden productos en base a reproductores especialmente seleccionados de la línea Polo Argentino. Se localizan en Rio Negro, Salto y Florida y su producción se canaliza principalmente hacia Argentina, Brasil y Europa. Se estima en aproximadamente 200 yeguas seleccionadas el total de animales en cría en estos establecimientos, a los que deben sumarse un número superior de animales jóvenes y en

[218] Ocho de estos clubes están Nucleados en la Asociación Uruguaya de Polo.
[219] Durante estos siete meses se cuidan y suplementan los animales.

entrenamiento. Al igual que en el Enduro, una parte importante del valor de los animales se agrega con el entrenamiento y práctica del deporte.

Empleo

A efectos de comparar puestos de tiempo completo con otros de tiempo parcial y servicios independientes, el cuadro muestra el **número de empleos de tiempo completo que teóricamente generaría la actividad con el nivel de remuneración mensual del la primer columna**. En términos generales la generación de empleo directo es marginal no existiendo prácticamente puestos permanentes, dada la zafralidad de la actividad, a excepción de los establecimientos criadores.

$/mes	Tipo de Empleo	Nro.
13.000	FUNCIONARIOS ORG.ACT.	9
10.000	PEONES Y OTROS	78
15.000	DOMADORES	3
15.000	HERRADORES	7
40.000	VETERINARIOS	2
TOTAL		**92**

Dinámica económica

El Valor Bruto de Producción de la actividad es cercano a los **2 millones de dólares anuales**. Los mayores consumos son realizados por los jugadores propietarios de caballos de polo (86%) distribuidos en la compra de los animales necesarios para reponer anualmente el parque de animales en actividad (aprox.125), sanidad[220], la apertura de las pensiones (alimentación, trabajo[221] e instalaciones), inscripciones a eventos y cuotas sociales, trasporte de animales especialmente para competir y equipamiento para jinetes y animales.

Completan los consumos finales por orden de importancia los aportes del público vía gastos en eventos, las exportaciones de animales (se registran exportaciones en los tres últimos años) y el prorrateo de exportaciones de carne y subproductos en función del stock. Los aportes por clases de polo son prácticamente inexistentes y la sponsorización poco relevante (comúnmente vía canje de bebidas) dado el escaso desarrollo y poder de convocatoria.

No se considera en este estudio, la actividad de temporada estival desarrollada en Punta del Este básicamente por polistas argentinos, la cual tendría otro tipo de sponsorización.

[220] Sanidad incluye productos y asistencia veterinaria.
[221] Trabajo abarca la cuida, herrada y doma.

Las inversiones en infraestructura asociada a la práctica de este deporte (no cuantificadas en este estudio) se realizan a nivel de predios particulares, clubes asociados al público argentino y en los emprendimientos con actividad y proyección comercial de cara a la exportación de animales antes mencionados.

CONSUMIDOR	RUBRO	U$S ANUALES	%
EXPORTACIONES	EXPORT CARNE Y SP	64.276	8%
	EXPORT ANIMALES	96.600	
PROPIETARIOS PARTICULARES	POTRILLOS + IMP.REP	125.000	86%
	ALIMENTACIÓN	272.432	
	SANIDAD	378.378	
	TRABAJO	382.054	
	INSCRIP, MEMBR, REG.	218.919	
	TRANSPORTE	120.932	
	EQUIP. JIN & CAB	40.000	
PUBLICO	TURISMO EVENTOS	120.932	6%
JINETES NO PROPIETARIOS	CLASES		
SPONSORS	PUBLICIDAD	10.000	0,5%
TOTAL		2.087.092	100%

Potencial exportador – Recomendaciones

El mercado de los caballos de polo podría segmentarse en primera instancia en animales para principiantes, bajo, medio y alto hándicap, siendo los valores crecientes cuanto mayor es el nivel de hándicap y pueden situarse entre U$S 3.000 y más de U$S 200.000.

Las exportaciones registradas en aduanas son relativamente pocas

Exportaciones en cabezas por destino

País Destino	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*
EMIRATOS ARABES			18	
ESPAÑA	2	5	8	2
FRANCIA		3		4
ALEMANIA		6		5
SUIZA				2

BELGICA		2		
BRASIL		4		
IRLANDA		4		
E.E.U.U.	4			
REINO UNIDO	28			1
ARGENTINA	10			1
TOTAL	44	24	26	15

El mayor flujo de exportación de animales se daría con Argentina y Brasil no siendo registrado a nivel de aduanas. Las causas de esta práctica no estarían en la evasión de aportes fiscales sino en lo engorroso y costoso en términos de tiempos y riesgos para los animales, que serían las operaciones formales.

Si bien **Uruguay tendría ventajas en términos de costos para competir internacionalmente en la cría de animales para Polo**, así como otras ventajas que derivan de la proximidad con Argentina con un gran posicionamiento internacional[222], **existen limitantes asociadas al escaso desarrollo de la actividad de competencias a nivel local**.

Los caminos para potenciar la internacionalización de la actividad pasarían en primera instancia en:

- **Medidas que faciliten el intercambio de animales con los países vecinos**, ya sea para su venta como para permitir que los animales producidos y seleccionados a nivel local puedan viajar asiduamente a competir en los países vecinos o para que jugadores y animales de estos países compitan en Uruguay. Esto permitiría a los criadores locales testear y foguear sus animales con mayor frecuencia y en mayores niveles de competencia (mayor hándicap).

- Al igual que con la equitación podría a su vez desarrollarse un plan de **promoción de los eventos con fines turísticos**, que a la vez difundan y dinamicen la actividad.

Tanto el litoral del Rio Uruguay como el entorno de Punta del este serían locaciones atractivas para el asentamiento de inversiones asociadas a este deporte.

En términos generales, si bien el número de actores con actividad comercial es bajo, la demanda del exterior es sostenida y existirían espacios para el crecimiento de la actividad con foco en la exportación de animales en primera instancia de mediano valor.

[222] Argentina exporta aproximadamente 2000 caballos de polo por año.

RAZAS FUNCIONALES – Mercado de Pruebas Funcionales y Paseo

Se consideran en este estudio como RAZAS FUNCIONALES, los animales de raza registrados (todas las razas excepto Pura Sangre de Carreras). Los animales que compiten en pruebas funcionales[223] y morfológicas, se encuentran dentro de este grupo. Las diferentes razas presentes en el país y el número de animales registrados por año, se detallan en la siguiente tabla, donde a su vez se observa una tendencia creciente.

Tabla: Registros de equinos - ARU

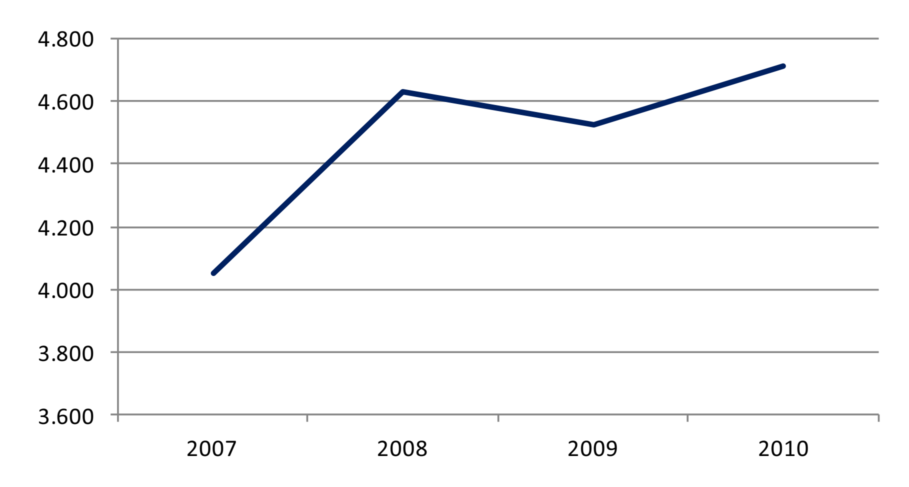
RAZAS	2007	2008	2009	2010	
CRIOLLA	4.050	4.632	4.527	4.710	76,2%
ARABE Y CRUZA ARABE	596	655	634	683	11,0%
CUARTO DE MILLA	589	551	475	611	9,9%
APPALOOSA	38	74	61	40	0,6%
LUSITANO	31	2	49	18	0,3%
PAINT	12	6	16	9	0,1%
PERUANO DE PASO	12	4	9	5	0,1%
MANGALARGA	3	2	1	1	0,0%
ANGLO ARABE	46	58	67	69	1,1%
HANNOVERIANA	12	3	6	3	0,0%
CABALLOS DEPORTIVOS	81	71	113	58	0,9%
PERCH., BELGA, BRET	24	20	15	31	0,5%
SHETLAND PONY	23	17	13	4	0,1%
TOTAL	**5.517**	**6.095**	**5.986**	**6.242**	**100%**

La raza Criolla representa el 76% de los animales. Árabes y Cuarto de Milla la siguen en importancia con aproximadamente el 10% de los registros. Los caballos de las diferentes razas que compiten en otros deportes (diferentes a las pruebas funcionales) son considerados en este trabajo en otros anexos (ej.: Enduro o Equitación).

Vale aclarar que el foco de este estudio se centra en las razas y actividades significativas, pero que a su vez presenten mayor potencial de exportación y/o desarrollo de productos turísticos. En consecuencia se analizan especialmente las posibilidades de los animales criollos.

[223] Principalmente Pruebas de Riendas, Marchas, Paleteadas.

Gráfico: Potrillo Criollos registrados en ARU anualmente



La **fase de cría** ocupa la mayor parte del stock (reproductores y recría) de las razas funcionales y culmina con el pasaje de cada generación de animales a la **fase de actividad**, ya sea mediante la venta para unidades productivas, para otros propietarios o para permanecer en los propios establecimientos de cría originales. **El destino de los animales de razas funcionales en actividad, puede ser el trabajo, la competencia o la reproducción**.

De la fase de actividad solamente se consideran en este estudio los **animales que se cuidan especialmente para participar en competencias** morfológicas y competencias o pruebas funcionales.

Tabla: Razas Funcionales - Estimación de las existencias[224]

Categorías	Cabezas
PADRILLOS	981
YEGUAS MADRE	9.811
SIN DOMAR	18.543
EN ACTIVIDAD	**1.200**[225]
TOTAL ANIMALES	**30.535**

El segundo mercado de equinos a nivel local, luego de la hípica es el de los animales de Razas funcionales, con un amplio predominio de la raza criolla como ya se mencionó. Anualmente las

[224] Para estimar las existencias se partió del registro anual de productos y considerando que se registren menos machos que hembras (20% menos) se infirió un número de potrillos totales y luego el número de yeguas madres necesarias para producir anualmente dichos potrillos.
[225] Los animales en actividad son todos aquellos "en cuida" ya sea para competencias morfológicas como para pruebas funcionales (riendas, paleteadas, etc) de todas las razas.

principales cabañas de razas funcionales comercializan en remates[226] aproximadamente 900 animales y otro tanto se comercializa directamente.

Tabla: Promedios de ventas animales Criollos[227] (U$S)

Categorías	Promedio	Mínimo	Máximo
Yeguas pedigree andar	4.000	2.000	20.000
Padrillos	14.000	8.000	50.000
Machos castrados	2.000	1.500	3.000

Si bien los **criadores de animales de razas funcionales**[228] sumarían aproximadamente 1.000 individuos o establecimientos agropecuarios, los socios activos de las Sociedades de criadores se estiman en aproximadamente 600[229], de los cuales seguramente no todos puedan ser considerados establecimientos de cría comercial, que desarrollen la actividad principalmente como negocio. Por el contrario, la mayoría desarrolla la cría de animales de razas funcionales por placer y para proveer de animales de calidad funcional a sus propios establecimientos. En base a los remates organizados anualmente, se estima que los establecimientos que, a efectos de este estudio podrían definirse como criadores comerciales son aproximadamente **50 cabañas de razas funcionales**.

TRANS-PORTE
CRIADORES y CABAÑAS
ALIMEN-TACIÓN
PROPIETARIOS NO CRIADORES y JINETES
SANIDAD
CENTROS de ENTRE NAMIENTO
DOM, HERR, PEONES
PROF. VET
EQUIP. CAB & JIN
COMERCIALIZADORES
PROV & SERV. EVENTOS
ORGANIZADORES COMPETENCIAS
MEDIOS COMUNIC
ARU, SCCC, SCCA, SCCM, OTRAS SOCIEDADES
SPON-SORS
PUBLICO
S.FINANC. SEGUROS
Aduana, MGAP, IIMM,

Los Jinetes que participan en competencias funcionales se estiman en aproximadamente 150.

También se han desarrollado en relación a las pruebas funcionales pequeños centros de entrenamiento desarrollados por domadores-entrenadores que preparan animales para las diferentes competencias, en especial para el Freno de oro (se estiman en 5 este tipo de centros).

[226] Se rematan cuotas mensuales llegando hasta 18 cuotas.
[227] Estimación propia en base a información de remates.
[228] Definidos como personas físicas que registran animales en la ARU.
[229] Socios Sociedad de Criadores de Caballos Criollos 450: Socios Sociedad de Criadores de Caballos Árabes: 70; Socios Sociedad de Criadores de Cuarto de Milla: 40 (estimado en base a cabañas participantes en pruebas funcionales).

La Sociedad de Criadores de Caballos Criollos es el principal organizador de actividades según se muestra en la tabla:

ACTIVIDADES[230]	eventos por año	Duración (días)	jinetes participantes	Animales en training o cuida por año
MARCHAS[231]	1	15	49	200
FRENO ORO[232]	6	2	37	74
PRUEBAS DE RIENDA[233]	6	1	26	52
PALETEADAS	7	1	40	80

Otras sociedades como las de criadores de Cuarto de Milla y de Árabes también organizan sus propias pruebas funcionales y eventos de las razas[234]. **No se organizan a nivel local competencias de riendas en las que participen animales de diferentes razas**.

A nivel internacional esto sí ocurre en las denominadas competencias de **Reining**, que se originan en Estados Unidos[235] a influjo del Cuarto de Milla, pero se extienden actualmente también a Europa[236] y en Brasil[237] tienen un importante desarrollo. En estas pruebas pueden participar animales sin distinción de razas y los criollos se han incorporado con éxito. El Reining es un tipo de competencia que forma parte de la FEI (federación ecuestre internacional) al igual que la Hípica y el Enduro entre otras. La principales competencias son: *FEI World Equestrian Games; FEI World*

---

[230] Fuente: SCCU

[231] La S.C.C.C.U. fue la primera en realizar marchas de largo aliento, que tiene como fin de poner en manifiesto y seleccionar características de resistencia, rusticidad y poder de recuperación. Luego de una concentración previa de 30 días, los competidores se largan al camino recorriendo 750 Km. durante 15 días con la única alimentación del campo natural. Durante la misma se diputan etapas con tiempo regulado, semi-regulado y las emocionantes etapas libres. La sede va rotando año a año, llevando de esta forma la Marcha a todos los rincones del Uruguay. El trabajo de selección realizada durante años en este aspecto, hace de las sangres nacionales un verdadero banco genético de indudable valor para nuestra Raza.

[232] Participan animales "credenciados" previamente en la Prueba Integral o en Credenciadoras de Argentina o Brasil, que le dan a otoño la calidad de Clasificatoria Internacional del Freno de Oro, clasificando los 4 mejores machos y 4 mejores hembras para disputar la Final en Esteio Brasil. La prueba consta de una instancia de competencia morfológica, y otra etapa funcional. Califican tres jurados notas de 1 a 10, que luego se multiplicaran por el factor de corrección, que imponga el peso de cada una de las pruebas.
La primera fase consta de Andares, Figura, Vuelta sobre las Patas y Rayada, Manguera y Prueba de campo, y la fase final una nueva Manguera, Prueba Bayard Sarmento y la corrida de Campo Final.

[233] En las principales muestras de la Raza se disputan: la Prueba Dr. Alberto Gallinal que reúne los movimientos de Andares, Troya, El Ocho, Desmontar y montar, Retroceso, Vuelta sobre las Patas, Volapié, y la Rayada, así como las pruebas Ing. Julio Ponce delimitada con estacas y Criollos de América con barriles.

[234] Ej.: Semana del caballo Árabe en punta del Este, Campeonato a todo Cuarto de milla con al menos 7 fechas anuales.

[235] National Reining Horse Association (NRHA).

[236] En Europa, el Reining tiene presencia principalmente en Alemania, Austria, Italia, Holanda, Bélgica, Francia, Suiza, Suecia, Republica Checa y Gran Bretaña.

[237] Associação Nacional do Cavalo de Rédeas

Reining Masters; FEI World & Continental Championships. La actividad crece internacionalmente, pasando de apenas tres eventos en 2001 a casi 60 en 2010.

Dada la importancia del caballo Criollo en Brasil, se ha instaurado para la raza la competencia denominada **Freno de oro** que combina pruebas funcionales y morfología. Esta competencia que cumplió 30 años en 2011, recibe participantes de los principales países criadores de Criollos de la región (Argentina, Chile, Uruguay) además de Brasil, realizándose clasificatorias en todos estos países.

Al influjo de esta prueba la cría del Caballo Criollo ha tenido una gran expansión en Brasil. A Asociación Brasilera de Criadores de Caballos Criollos (ABCCC) fomenta la participación de animales de la raza en las diferentes pruebas funcionales que se desarrollan en el país como las mencionadas de *Reining* o las *Vaquejadas* en el Nordeste a efectos de desarrollar estos mercados para la raza. Las experiencias han sido exitosas y los Criollos comparten primeros puestos con el Cuarto de Milla. En los arriba mencionado juegos ecuestres mundiales organizados por la FEI, participaron por primera vez animales Criollos[238].

Empleo

Dada la existencia de una cantidad importante de trabajo a tiempo parcial y a efectos de facilitar la comparación entre actividades se tomó el volumen total de ingresos generados por las diferentes funciones y se convirtieron en "puestos de trabajo a tiempo completo" en base a referencias de remuneración mensual definidas para cada categoría o tipo de empleo.

A efectos de comparar puestos de tiempo completo con otros de tiempo parcial y servicios independientes, el cuadro muestra el **número de empleos de tiempo completo que teóricamente generaría la actividad con el nivel de remuneración mensual del la primer columna**.

$/mes	Tipo de Empleo	Nro.
13.000	FUNCIONARIOS ORG.ACT.	8
10.000	PEONES Y OTROS	661
20.000	ENTRENADORES	5
15.000	DOMADORES	33
15.000	HERRADORES	26
40.000	VETERINARIOS	25
TOTAL		**759**

[238] Revista Crioulos – agosto 2011

Dinámica económica:

El Valor Bruto de Producción de la actividad es cercano a los **18 millones de dólares anuales**. Los mayores consumos son realizados por los propietarios de los aproximadamente 1200 caballos en actividad con el 45% de los aportes en servicios asociados a la alimentación, sanidad, cuidado etc. Los sigue en orden de importancia el aporte generado durante la fase de cría, representada por los consumos de quienes adquieren la producción anual de todo el stock de reproductores[239] con el 38%.

CONSUMIDOR	RUBRO	U$S ANUALES	%
EXPORTACIONES	EXPORT CARNE Y SP	1.643.045	14%
	EXPORT ANIMALES	969.633	
PROPIETARIOS PARTICULARES	POTRILLOS + IMP.REP	6.538.042	38%
	COMISIONES COMERC	374.000	
	ALIMENTACIÓN	2.240.424	45%
	SANIDAD	1.867.798	
	TRABAJO	2.723.872	
	INSTALACIONES	525.318	
	INSCRIP, MEMBRESÍAS	183.504	
	TRANSPORTE	354.941	
	EQUIP. JIN & CAB	299.632	
PUBLICO	TURISMO EVENTOS	427.027	2%
SPONSORS	PUBLICIDAD	259.500	1%
TOTAL		18.406.736	**100%**

[239] En realidad, para la estimación de este valor se utilizaron los costos de producción asociados a la superficie ocupada por el stock de reproducción y recría de razas funcionales, a los que se adicionó el valor de las importaciones de reproductores.

Potencial exportador – recomendaciones:

El mercado con mayor potencial para la exportación de caballos Criollos[240] de Uruguay, a criterio de quienes promueven localmente este negocio, sería el de **animales de paseo en Europa** y eventualmente USA, siendo la vía de ingreso la **participación en competencias de Reining**.

Existirían alrededor de 20 millones de practicantes de ocio ecuestre en los países desarrollados (al menos 6,4 millones en la Unión europea)[241], muchos de los cuales disponen de sus propios caballos, bien en instalaciones de su propiedad, o bien en centros privados. El número de caballos aumenta con el nivel de consumo y renta.

La diversificación de granjas y alojamientos de turismo rural hacia la incorporación de servicios relacionados con el turismo ecuestre, es una tendencia en expansión por toda Europa, especialmente en las regiones mediterráneas, como medio de aporte de valor añadido a sus negocios[242].

Desde el 2003 la SCCCU trabaja para el desarrollo de este mercado, con diferentes acciones[243] tendientes a posicionar la raza y el país como productor.

Actualmente las exportaciones uruguayas de éstos animales no son significativas, siendo **la promoción del país como proveedor de caballos de calidad y los costos del transporte los principales desafíos** para el desarrollo de este mercado, en base a las ventajas que en términos de costos presenta la cría de equinos en Uruguay.

Las principales líneas de acción para la internacionalización de la actividad de la cría con destino a la exportación[244], podrían resumirse en:

- Desarrollo de proyectos tendientes a una **mayor participación de animales y jinetes competitivos en pruebas funcionales** que se realicen en los mercados de destino, mercados

[240] Si bien el mercado de las razas funcionales tiene posibilidad para cualquier raza competitiva, se entiende priorizar la Raza criolla en función de su significación en el stock nacional y su vínculo con productos turísticos e imagen país.
[241] Estudio de Mercado del Sector Ecuestre europeo en los territorios Atlánticos participantes en el Proyecto Pegaso - 2006
[242] Estudio de Mercado del Sector Ecuestre europeo en los territorios Atlánticos participantes en el Proyecto Pegaso - 2006
[243] Colaboración con criadores europeos para su organización. Actualmente existen Asociaciones de criadores en Alemania, Italia y Suiza y un club de amigos del Caballo Criollo en Inglaterra y Holanda; Inspecciones y reseñas de potrillos nacidos en Europa, con el correspondiente registro en ARU y cursos para técnicos de la raza en Alemania 2008 – 2009, Suiza 2009 , Italia 2009; Participación en Ferias: Verona en los últimos 6 años. En ésta, en el 2010 se realizó el primer Concurso Europeo del Caballo Criollo; 3 ediciones en Gut Dalwitz, norte de Alemania 2006 – 2009. Jornadas, cursos y presentación de la Raza; Equitana en 2010.
[244] Este tipo de acciones y eventualmente deberían estructurarse en un plan específico, evaluado con mayor profundidad.

"formadores de imagen" o medios que permitan aumentar mediante la competencia de primer nivel la calidad de la producción nacional (ej.: pruebas en Brasil)[245].

- En coordinación con lo anterior desarrollar **acciones de promoción del país y sus caballos en los mercados priorizados** (evaluar alianzas con los criadores de otros países).
- **Articular a su vez con el turismo receptivo, las acciones de promoción del país**, en especial cuando ésta se da en potenciales mercados de equinos.
- **Desde la oferta,** serían beneficiosas acciones tendientes al fomento de las competencias a nivel local, eventualmente promoviendo la **organización eventos abiertos a todas las razas, con el mismo formato del reining internacional** y en la medida de lo posible integradas a los calendarios internacionales o regionales (ej.: Brasil).

[245] El contar con movilidad para los animales mediante el pasaporte equino aparece como un aspecto clave.

Las criollas son eventos donde compiten tanto **jinetes** por realizar las mejores performances sobre el lomo de caballos bellacos, como los **tropilleros** (propietarios de los caballos) por los animales que brindan mejor espectáculo.

Esta actividad que tiene su correlato en el hemisferio norte con el rodeo americano que también se desarrolla en Brasil, es de fuerte arraigo en la región manteniendo su vigencia con características muy similares a las locales en Argentina y el sur de Brasil. En nuestro país se compite normalmente en Pelo y en Basto Uruguayo y Basto Argentino.

Mapa de actores



Se estima que existen alrededor de **180 tropilleros**[246] en todo el país con caballadas de entre 20 y 100 animales bellacos, que mantienen aproximadamente **3.700 animales** en total.

Las criollas son una de las actividades más populares que aúnan público rural y urbano realizándose como actividad única en eventos pequeños o como parte de grandes eventos con diferentes atractivos y servicios (espectáculos musicales, etc).

[246] La mayoría participa en eventos cercanos a su base (radio no mayor a 200 km) y normalmente cumplen a su vez el rol de acopiadores de caballos para reventa a frigoríficos lo cual constituye su ingreso principal. Por cada 100 caballos que se adquieren aproximadamente 6 se seleccionan para las criollas, seis pueden revenderse como de andar y el resto va a frigorífico. Los caballos bellacos normalmente se utilizan a partir de los 4 años por un lapso de 2 o tres años y son pocos los tropilleros que racionan animales para las competencias.

La temporada se extiende entre octubre y abril mayo. Las más importantes forman parte de eventos complejos y multitudinarios como las Criollas del Prado, Patria Gaucha en Tacuarembó, Palmitas en Soriano, Minas y Abril en Lavalleja, Fiesta del Mate San José o India Muerta en Rocha. Estos eventos reciben entre 5.000 y 50.000 visitantes. Le siguen en importancia otras fiestas en todo el interior hasta pequeños eventos normalmente asociados escuelas u otras organizaciones en comunidades rurales con concurrencia entorno de entre 300 y 2.000 personas.

Criollas	DIAS
Comunes	1
Palmitas en Soriano	2
Minas y Abril en Lavalleja	2
Fiesta del Mate San José	2
India Muerta en Rocha.	2
Criollas del Prado	8
Patria Gaucha Tacuarembó	8

El número total de criollas pequeñas a medianas en todo el país puede estimarse en el entorno de las **250 anuales**, que se realizan principalmente los fines de semana.

Eventos de larga duración como la Criolla del Prado, demandan unas 30 tropillas de aproximadamente 15 caballos (450 animales)[247], los eventos más pequeños (1 día) involucran aproximadamente 80 animales en tropillas de 7 a 10.

La remuneración de las tropillas normalmente es en sistema de alquiler a razón de aproximadamente $ 600 por monta más gastos de flete, aunque también se estila la participación de tropillas a riesgo por "premios" donde la organización también costea los fletes. En el primer sistema la inscripción de jinetes es libre, en el segundo cada tropillero debe asegurar sus jinetes. Los jinetes compiten siempre por los premios que rondan los $ 6.000 para los tres primeros lugares en los eventos pequeños.

caballos	$/monta	Total
80	600	**48.000**
Jinetes prem.	$ / premio	Total
3	6.000	**18.000**

En un evento promedio de 10 tropillas del entorno de 8 caballos y tres palenques, participa personal con los siguientes roles y remuneraciones aproximadas:

ROL	Nro.	$/evento	
Apadrinadores*	6	1.200	7.200
Rondaneros*	6	500	3.000
Palenqueros*	6	500	3.000
Personal Corrales	4	500	2.000
Capataz corrales	1	700	700

[247] 15 al principio y 15 la segunda mitad de la semana

Jurados de jinetes	3	800	2.400
Jurados de caballos	3	800	2.400
Relatores	2	5.000	10.000
Cantores	1	5.000	5.000
Total	**32**		**35.700**

*2 por palenque

La Sociedades Nativistas o Tradicionalistas son asociaciones sin fines de lucro que recrean diversas tradiciones del universo rural mediante usos y costumbres; dan con su denominación una idea de sus cometidos (danzas, cantos, jineteadas, indumentarias, lenguaje, comidas típicas), han participado en marchas a caballo llegando a recorrer en varios días hasta 500 kms.

Están integradas por personas con arraigo a la tradición, pueden ser personas de campo o no, de todo nivel social y muy heterogéneo rango de edad. En este estudio se relevaron **100 organizaciones**, muchas de ellas situadas en Tacuarembó, Paysandú y rivera, ligadas a las actividades de la fiesta de la Patria Gaucha, pero otras tantas diseminadas por todo el país. El número de socios varía entre 50 y 1.000 por asociación, por lo que se estima que cerca de **50.000 personas en todo el país, están afiliadas**[248] a alguna sociedad de éste tipo, con importante número de jóvenes y niños participando.

Hay diferentes tipos, algunas tienen tropilla propia y otras no, en las primeras cada integrante tiene su caballo. En algunas sociedades se paga una cuota y el socio tiene la posibilidad de dejar el caballo a pastoreo en un predio provisto por la sociedad (Ej.: Potros y Palmas, Montevideo). Lo usual es que el socio tenga su tropilla para marchas y/o desfiles, además de prestar a amigos.

Los eventos pueden ser desfiles conmemorativos en diferentes localidades, criollas, pruebas de riendas, otras competencias de destrezas criollas (argolla, carrera del cuero, carrera del dormido, etc.) [249]. Los desfiles están principalmente asociados a las fechas patrias tanto de alcance nacional como local.

La organización de eventos, en las localidades del interior con o sin criollas puede corresponder a diferente tipo de organizaciones entre las que se encuentran las sociedades nativistas. A su vez estas pueden participar de diferentes formas en estos eventos. La patria Gaucha en Tacuarembó es la máxima expresión en términos de confluencia de sociedades a un evento.

[248] Además de los afiliados existen también seguidores no contemplados en este número.

[249] Ej. Noticia Elacontecer.uy – Durazno 19/06/2010: En el día de hoy desde las 11 horas se llevarán a cabo yerras por aparcerías, pruebas camperas tales como piale, monta de potro por gatera y otras pruebas desarrolladas por las 12 sociedades nativistas que han sido invitadas para este evento. También durante toda la jornada tendrán lugar peñas folklóricas en el rancho de piedra y esta noche se realizará un gran baile con la presencia de Myriam Britos en la Sociedad Criolla Carlos Reyles. Para el día domingo se tiene previsto desde las 10 horas la realización de la primera fecha nacional de pruebas de rienda con la participación de niños, mujeres y hombres con un premio final consistente en una moto 0 km. Se dio cuenta que también durante toda la jornada dominical habrá música en vivo en el rancho de piedra. La entrada al Parque de la Hispanidad será gratuita, solo se cobrará el vehículo, mientras que el domingo se estarán cobrando las gradas a 50 pesos

A su vez cada sociedad organiza normalmente de tres a cuatro eventos al año y algunas llegan a organizar eventos con mayor frecuencia. Los socios son invitados a los eventos de otras sociedades, por lo cual un socio tiene la posibilidad de participar en actividades prácticamente todos los fines de semana del año. Participar en un evento tiene el costo de alimentación, los gastos de transporte del caballo y su manutención, más los consumos personales.

Un evento organizado por sociedades nativistas puede llegar a reunir desde 200 personas hasta un máximo aproximado de 3.000 personas. Las conmemoraciones de fechas patrias en las diversas localidades del interior u otros eventos como las grandes fiestas[250], reúnen un número mucho mayor de público, pero que no es posible atribuir totalmente a las actividades ecuestres.

Dinámica económica

Para el cálculo del aporte económico, **el consumo final de la actividad es el realizado por los socios de las agrupaciones, el público que concurre a los eventos y el aporte de los sponsors.** Los rubros son: transporte y manutención de caballos y jinetes, indumentaria y equipamiento para los caballos y jinetes, gastos de alimentación, transporte y otros gastos del público que concurre y publicidad u otro tipo de aportes.

Una criolla tipo con 1000 visitantes y un gasto aproximado de $ 600 por visitante, recaudaría en el entorno de $ 500 mil. Entre personal, jinetes y tropilleros se distribuyen aprox. $ 100 mil, siendo el saldo para transporte de animales, proveedores de alimentos etc. y beneficio. Los beneficios económicos pueden ser tanto para organizadores privados como para instituciones locales (escuelas, clubes, etc.).

	Comunes	Grandes[251]	PR&PG[252]
Eventos	250	4	2
gasto $	600	600	600
Personas	1.000	20.000	40.000
Total U$S	8.108.108	3.243.243	3.891.892
	15.243.243		

Desde las finanzas del Tropillero, **la prestación del servicio de caballos bellacos a la organización de eventos, no justifica la adquisición y manutención de los animales** por sí misma. En parte existe el incentivo de participar y competir en la actividad y por otro lado los ingresos que genera

250 Criollas del Prado, Patria Gaucha en Tacuarembó, Palmitas en Soriano, Minas y Abril en Lavalleja, Fiesta del Mate San José o India Muerta en Rocha.
251 Palmitas en Soriano, Minas y Abril en Lavalleja, Fiesta del Mate San José o India Muerta en Rocha, Parque Roosevelt en Montevideo
252 Criollas del Prado, Patria Gaucha

la tropilla como se mencionó anteriormente, se complementan normalmente con la compra venta de animales para la industria frigorífica[253] y para el campo.

Un evento nativista promedio con la participación de aproximadamente 200 socios y un gasto de $ 1.000 por jinete (alimentación, traslados de socios y caballos, etc) generaría un flujo de $ 200 mil en consumos de los socios.

A su vez considerando la participación de público extra en otras 200 personas por evento (sin considerar las grandes fiestas, solo los organizados por las sociedades), con un gasto promedio de $ 500 por persona, generarían $ 100 mil adicionales.

Aporte estimado total de los eventos nativistas por concepto de consumos de socios y público en general

Sociedades	e/año	Total ev
100	2,5	250
Partic/Ev	Total Partic	Gasto / ev $
400	100.000	750
Total gasto anual U$S		
5.054.054		

El aporte económico de estas actividades se complementó asignando un valor al gasto incremental en indumentaria para jinetes y caballos que se requiere por sobre el gasto en indumentaria de trabajo, para concurrir o participar, vestido para la ocasión, ya sea esta un desfile, criollas o evento similar.

CONSUMIDOR	RUBRO	U$S ANUALES	%
EXPORTACIONES	EXPORT CARNE Y SP	215.213	1%
PROPIETARIOS PARTICULARES	CRIA	349.965	1%
	EQUIP. JIN & CAB	11.865.508	37%
PUBLICO	TURISMO EVENTOS	19.297.297	60%
SPONSORS	PUBLICIDAD	255.000	1%
TOTAL		31.982.983	100%

Recomendaciones

El fortalecimiento de las actividades definidas en este estudio como CRIOLLAS & NATIVISTAS, tanto en su carácter de reserva del patrimonio cultural, como por su dimensión y potencial de productos turísticos podría facilitarse mediante:

[253] Los márgenes generados por esta actividad se contemplan en las exportaciones de carne y subproductos.

- Contar con calendarios de actividades elaborados con suficiente antelación y confiabilidad, que sean accesibles al público y operadores turísticos.

- Contar a nivel del MITURD-MEC con contrapartes especializadas, que faciliten el acceso de los organizadores de actividades al ministerio para la facilitación y sponsorización[254] de los eventos en forma articulada con los gobiernos locales.

- Trabajar en el desarrollo de productos turísticos tanto para público nacional como extranjero entorno a las actividades nativistas.

- Estas y otras alternativas que trascienden el alcance de este estudio, ameritarían evaluarse en un plan específico, para la promoción del turismo asociado a este tipo de actividades. La consideración del tema del "bienestar animal" debería ser contemplado de cara al futuro de estas actividades.

Tabla: Listado no taxativo de Agrupaciones nativistas o tradicionalistas

Agrupación	Localidad	Departamento
Sociedad Nativista "A poncho y espuelas"	Melo	Cerro Largo
Sociedad Nativista "Torres Leiva"	Nueva Palmira	Colonia
Sociedad Criolla "La Marcelina y Puerto Sauce"	Juan Lacaze	Colonia
Sociedad Criolla "La Querencia"	Colonia	Colonia
Sociedad Tradicionalista "Colonia del Sacramento"	Colonia	Colonia
Sociedad Criolla "El Palenque"	Conchillas	Colonia
Sociedad Criolla "Carlos Reyles"	Durazno	Durazno
Sociedad Tradicionalista "Mi Tapera"	Sarandí del Yí	Durazno
Sociedad Nativista "Rincón de los gauchos"	Ismael Cortina	Flores
Sociedad Criolla Dr. Tabaré Regules	Trinidad, Flores	Flores
Agrupación Artiguista "Tres Orillas"	25 de Agosto	Florida
Sociedad Criolla "Rincón Floridense"	Florida	Florida
Sociedad Criolla "Patricios del 25"	Florida	Florida
Sociedad Tradicionalista "Manuel Francisco Artigas"	Casupá	Florida
Sociedad Nativista "Juan Antonio Lavalleja"	Minas,	Lavalleja
Sociedad Criolla "Santiago Chalar"	Lavalleja	Lavalleja
Sociedad Nativista Asociación Nativista "El Pericón"	Montevideo	Montevideo
Sociedad Nativista "Potros y Palmas"	Montevideo	Montevideo
Sociedad Nativista "Juan E. Gastelú"	Paysandú	Paysandú
Aparcería "Potros y Palmas"	Guichón	Paysandú

[254] La participación de jinetes y caballos en los eventos requiere de gastos significativos, que no todos los eventuales participante estarían en condiciones de afrontar, por lo cual sería eventualmente recomendable, dado el derrame de estas actividades facilitar el acceso de tantos interesados como sea posible, ya que a su vez la calidad del producto turístico está asociada el número de participantes y el nivel de la indumentaria.

Sociedad Nativista “Glorias de Purificación”	Chapicuy,	Paysandú
Sociedad Nativista “El Rincón”	Fray Bentos	Rio Negro
Sociedad Nativista A.T.R.I. (Agrupación Tradicionalista de	Rivera	Rivera
Sociedad Nativista de Lascano	Lascano	Rocha
Sociedad Rural 19 de Abril	19 de abril	Rocha
Sociedad Nativista, “Batalla de India Muerta”	Velázquez	Rocha
Union Tradicionalista “Chasque Francisco de los Santos”	Castillos	Rocha
Sociedad Nativista “Puntas de Mataojo”	Mataojo	Salto
Sociedad Nativista “Los manguerones”	Corral de	Salto
Sociedad Nativista “Tizones de Ansina”	Tacuarembó	Tacuarembó
Sociedad Nativista Tambores	Villa Tambores	Tacuarembó
Sociedad Nativista Caraguatá	Tacuarembó	Tacuarembó
Sociedad Nativista Sauce, “Cerro Batoví y Bonilla”	Tacuarembó	Tacuarembó
Sociedad Nativista “El refugio de los gauchos”	Quiebra Yugos	Tacuarembó
Sociedad Nativista Sociedad Nativista “El fogón de Curtina”	Tacuarembó	Tacuarembó
Sociedad Nativista “Cinco Sauces Amigos Unidos”	Puntas de	Tacuarembó
Sociedad Nativista “Lazo, rienda y boleadora”	San Gregorio	Tacuarembó
Sociedad Nativista “Patria y tradición”	Tacuarembó	Tacuarembó
Sociedad Nativista “Paysanos unidos de Achar”	Achar	Tacuarembó
Sociedad Nativista “Los Treinta y Tres y Puntas de Tres Cruces”	Cañas	Tacuarembó
Sociedad Nativista “La Pampa”	Tacuarembó	Tacuarembó
Sociedad Nativista “A cuatro espuelas”	Zanja de los	Tacuarembó
Sociedad Nativista “Rincón de la aldea”	Rincón de la	Tacuarembó
Sociedad Nativista “Los renuevos de Quiebra Yugos”	Quiebra Yugos	Tacuarembó
Sociedad Nativista “Los charrúas”	Zapará	Tacuarembó

ANEXO – Personas consultados del Sector

El siguiente cuadro incluye una lista de las personas vinculadas al sector, que fueron consultados para la realización de este trabajo. A tal efecto, se realizaron desde consultas puntuales por temas específicos hasta entrevistas profundas con mayor extensión. A todos ellos se les agradece especialmente el tiempo y la atención dedicados, en especial a quienes por error no se esté incluyendo en la lista.

TIPO DE ACTOR		NOMBRE
COMERC	Rematador	Andrés y Gabriel Oribe
COMERC	Rematador	Sanguinetti
ENDURO	Cría, Competencia y Comerc.	Pio y Juan Olascoaga
ENDURO	Comercialización	Juan Pio Olascoaga
ENDURO	Cliente Internacional	John Hoblyn
ENDURO	AUDEE, Cría y Competencia	Luis Vigorito
ENDURO	Cría y Competencia	Horacio Castells
ENDURO	Centro	Ignacio Flores
ENDURO	Competencia	Santiago Terra
ENSEÑANZA	Profesor Carrasco Polo	Jorge Rossi
EQUINOT	Centro	Clementina MacGillycuddy
EQUIPAMIENTO	Talabartería	Basso
EQUIPAMIENTO	Talabartería	Gregorio De los Santos
EQUIPAMIENTO	Accesorios	Neber de los Santos
EQUITACIÓN	Liga Hípica Internacional	Yamandú Vescia
EQUITACIÓN	FUDE	Roberto Abella
EQUITACIÓN	SOCRISU, Cría	Luis Mateu
ESTADO	Remonta	Edmundo Cámara
ESTADO	Coraceros	Bruno Nogueira
ESTADO	INAC	Jorge Acosta
ESTADO	MINTURD	Rosana Montequín
ESTADO	MINTURD	Adrian Risso
ESTADO	MGAP-DICOSE	Ricardo Panizzolo
FIESTAS&TRAD	Tropillas	Antonio Hernandez
FIESTAS&TRAD	Tropillas	Ricceto
FIESTAS&TRAD	Nativistas	Carlos Córdoba
FIESTAS&TRAD	Soc. Nativistas	Gisel Ravelo, Adriana Pérez
HÍPICA	Studbook	Adrian Estade
HÍPICA	Entrenador	Washington Bonacci
HÍPICA	Hipódromo De las Piedras	Eduardo Reyes

HÍPICA	ETI	Ruben Bacigalupi
HÍPICA	Ex.Pte Hípica	Martín Cánepa
HÍPICA	Hípica Rioplatense	Beatriz Colombino
HÍPICA	Propietarios	Pablo Seré
HÍPICA	Asoc. Propietarios	Pablo Seré
HÍPICA	Haras	Carolina Dotta
MEDIOS	Revista Equinoccio	Lucas Farías
OTROS	Curtiembre	José Lopez
OTROS	Embriones y Semen	Cecilia Castells
PENSIONADO	El Puesto	Felipe Capurro
POLO	Asoc. Uruguaya de Polo	Gustavo Burone
POLO	Centro	Pedro De Lisa
POLO	Competencia	Pablo Portella
RAID	Cabalgando en la 33	Jorge Lerena
RAID	Radio Rural	Fabricio Fort
RAID	FEU	Roberto Vizoso
RAZAS	Criollos	Juan Montans
RAZAS	Criollos	Alma Elorza
RAZAS	Domador	Diego Lopez
RAZAS	ARU registros	Juan Martín Oholeguy
SANIDAD	Laboratorio	Gonzalo Leaniz
SANIDAD	Laboratorio	Natalia Antenucci
SANIDAD	Veterinarias	Humberto Tambasco
TUR.ECUESTRE	Estancia Tur.	Carmen Passarela
TUR.ECUESTRE	Cabalgatas	Paola Perelli
TUR.ECUESTRE	Cabalgatas	Victoria Miller
VETERINARIOS	Veterinario y Docente	Jorge Carluccio